

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. Información general

Nombre de la asignación	Consultoría para el desarrollo de estudios sistémicos de cinco cadenas de valor del biocomercio ecuatoriano.
Beneficiario	Proyecto Biocomercio en Ecuador (Biotrade in Ecuador/Biocommerce Equateur)
País	Ecuador
Total máximo del número de días	Doscientos treinta (230) días efectivos del equipo consultor (A ser ejecutados dentro del plazo contractual de 7 meses, con opción de prórroga de hasta 1 mes adicional).

II. 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.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

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", y atendiendo a la Actividad 2.2.1 Realización de estudios sistémicos de las cadenas de valor seleccionadas, se plantea:

En base a la selección de bioproductos o bioservicios del biocomercio ecuatoriano y sus estudios de mercado desarrollados por el Proyecto Biocomercio en Ecuador, se ha planificado realizar estudios sistémicos de sus cadenas de valor, considerando un análisis económico, funcional, ambiental, social y la generación de recomendaciones en los diferentes eslabones, identificando "cuellos de botella" y sus posibles soluciones prácticas y estratégicas. Las cinco cadenas de valor priorizadas a ser estudiadas corresponden a: harina de chocho, Turismo comunitario en la Amazonía, Pulpa de mora de castilla, Sombreros de paja toquilla y Snacks de yuca.

La empresa consultora será la responsable de realizar un mapeo pormenorizado de todo el proceso desde el cultivo (producción), hasta la venta al consumidor final en el caso de los bioproductos y de la preparación de la oferta turística hasta el proceso de posventa en lo que corresponde a bioservicios. Se identificarán los requerimientos y necesidades de cada actor para proponer una distribución más justa y equitativa de los beneficios generados.

Finalmente es importante mencionar que, para el desarrollo de esta consultoría se cuenta con el financiamiento de la Unión Europea (UE), y de la Agencia Francesa de Desarrollo, en el marco de un contrato suscrito con Expertise France para la implementación de la asistencia técnica del proyecto Biocomercio en Ecuador.

III. Objetivos y resultados deseados

3.1 Objetivo General

Evaluar el estado situacional y el potencial de escalabilidad de cinco cadenas de valor prioritarias del biocomercio ecuatoriano (harina de chocho, Turismo comunitario en la Amazonía, Pulpa de mora de castilla, Sombreros de paja toquilla y Snacks de yuca), empleando un enfoque de análisis sistémico

TÉRMINOS DE REFERENCIA

para diagnosticar brechas estructurales, ventajas competitivas y oportunidades en mercados nacionales e internacionales, con el fin de diseñar estrategias innovadoras que impulsen su competitividad bajo estándares de sostenibilidad integral y con un enfoque a la agregación de valor de sus bioproductos /bioservicios.

3.2 Objetivos Específicos

- Empleando y complementando la información disponible y provista por el Proyecto Biocomercio en Ecuador (Estudios de mercado de productos o servicios del biocomercio ecuatoriano), realizar el diagnóstico y mapeo integral de la estructura de las cinco cadenas, identificando a todos los actores directos e indirectos, desde las personas proveedoras, recolectoras o productoras de base, y bioemprendedores que diseñan y preparan el bioservicio, hasta los potenciales exportadores, clientes y usuarios, profundizando en la gobernanza de la cadena, evaluando la calidad de las relaciones, los flujos de información, el marco institucional y normativo nacional e internacional.
- Identificar los “cuellos de botella” o puntos críticos susceptibles de mejora, y la creación y distribución de valor añadido (creación de valor) a lo largo de las cinco cadenas de valor del biocomercio seleccionadas por el Proyecto, evaluando la competitividad y el posicionamiento en el mercado de los bioproductos/bioservicios seleccionados dentro de cada cadena de valor. Mediante la información disponible de los estudios de mercado realizados, analizar detalladamente la oferta y la demanda tanto nacional como internacional, identificando nichos de mercado especializados, requisitos de calidad, preferencias, demanda de certificaciones y procesos de trazabilidad, que aporten a mejorar o incrementar el valor agregado de los bioproductos y bioservicios, además de incluir un estudio de la estructura de costos y la distribución de márgenes a lo largo de las cadenas de valor, la que se evidencie mediante propuestas de mecanismos que garanticen un reparto equitativo de beneficios económicos.
- Validar la sostenibilidad ambiental y social bajo los principios internacionales del biocomercio, verificando el estado de conservación de las especies aprovechadas y la eficacia de sus planes de manejo, asegurando que el desarrollo comercial no comprometa la resiliencia de los ecosistemas presentes, además de evaluar el impacto en las comunidades locales (considerando enfoque de género y empleo joven), priorizando el respeto al conocimiento ancestral, el cumplimiento de los protocolos de acceso y participación de los beneficios, la debida diligencia y la consulta previa e informada, en las cinco cadenas de valor del biocomercio seleccionadas por el Proyecto.
- Diseñar estrategias innovadoras de fortalecimiento y planes de mejora competitiva que aborden los “cuellos de botella” detectados a lo largo de las cadenas, los cuales se traducirán en un plan de gestión estratégico que incluya: recomendaciones técnicas para la mejora e innovación en procesos (con énfasis en la agregación de valor), la inclusión de tecnologías actuales, el cierre de brechas financieras mediante la generación de planes de inversión por cada cadena el cual incluya una priorización estratégica en base a los objetivos y alcances del Proyecto, y la implementación de modelos de negocio asociativos y justos.

3.3 Resultados previstos

TÉRMINOS DE REFERENCIA

La consultoría generará un diagnóstico situacional e integral sobre la arquitectura y dinámica de las cinco cadenas de valor priorizadas. Esta base de conocimientos permitirá estructurar un modelo de intervención estratégica que articule y optimice las acciones de apoyo del Proyecto Biocomercio en Ecuador, asegurando que las inversiones y recursos se orienten a áreas de alto impacto. Cabe mencionar que esta actividad se encuentra definida dentro de la Oferta Técnica, 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.

Los resultados específicos previstos se detallan a continuación:

- Un diagnóstico y mapeo integral de las estructuras de las cinco cadenas de valor, identificando todos los actores y sus interacciones, además de la identificación de puntos críticos susceptibles de mejora.
- Información relacionada a inteligencia de mercados y comercialización de los cinco bioproductos/bioservicios, modelos de trazabilidad y propuesta de agregación de valor, y análisis económicos y de equidad de beneficios.
- Un diagnóstico de conformidad y salvaguardas socioambientales que determine si las cadenas de valor operan dentro de los límites regenerativos de los ecosistemas, bajo marcos éticos de relación comunitaria, equidad, justicia social empleo digno, etc. Este análisis proveerá la "licencia social y ambiental" necesaria para que el bioproducto/bioservicio acceda a mercados éticos globales, blindando al Proyecto contra diferentes riesgos como la degradación ecosistémica y el perjuicio a comunidades y/o pobladores.
- Plan de gestión estratégico que transforme los estudios realizados y la información obtenida en soluciones tangibles para el escalamiento de las cadenas de valor. Este resultado proporcionará un portafolio de intervenciones técnicas priorizadas para optimizar la transformación y agregación de valor, integrando herramientas de digitalización que modernicen la producción. Además, se espera disponer de una estrategia de sostenibilidad financiera multinivel (MIPYMES, exportadoras, organizaciones) y modelos de gobernanza asociativa que resuelvan la falta de liquidez y mejoren el poder de negociación principalmente de las personas productoras, asegurando que el crecimiento comercial sea técnica y económicamente viable bajo principios de equidad.

3.4 Descripción de la asignación

La consultoría está diseñada para desarrollarse en cuatro fases, de las cuales derivan cuatro productos específicos:

- **Fase I:** Diagnóstico y mapeo integral de la estructura de las cinco cadenas de valor del biocomercio.
- **Fase II:** Evaluación de la competitividad, posicionamiento en el mercado e información económica de los bioproducto/bioservicios de las cinco cadenas de valor.
- **Fase III:** Validación de la sostenibilidad en las dimensiones ambiental y social de las cadenas de valor.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- **Fase IV:** Diseño de un plan de gestión estratégico para el mejoramiento de los procesos priorizados de las cinco cadenas de valor.

Además de las presentes fases se debe considerar un proceso continuo de seguimiento y gestión de la información, el cual incluirá entre otras cosas, la realización de reuniones periódicas (mínimamente cada 15 días), la presentación de resultados, la capacitación a actores del Proyecto y la sistematización de información para cumplimiento de indicadores del proyecto.

Con el fin de asegurar la coherencia entre los resultados de la consultoría y los procesos de análisis, monitoreo y reporte del Proyecto Biocomercio en Ecuador, el equipo consultor deberá coordinar con el equipo técnico del proyecto los mecanismos de sistematización y reporte de la información generada durante el desarrollo del estudio.

En función de la metodología propuesta por la empresa consultora y una vez formalizada la contratación, durante la fase preparatoria se acordarán los formatos y estructuras de presentación de la información levantada, de manera que esta pueda ser utilizada en los procesos de análisis estratégico, monitoreo y seguimiento del proyecto.

En este sentido, el equipo consultor deberá asegurar que la información levantada y utilizada para el desarrollo de los distintos productos sea sistematizada y entregada en formatos estructurados que permitan su reutilización por parte del Proyecto. Cuando corresponda, se deberán poner a disposición del Proyecto las matrices, bases de datos u otros insumos de información generados durante el proceso de levantamiento y análisis, en formatos editables.

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.

IV. Descripción de la asignación

1) Actividades planificadas

La empresa proveedora de servicios de consultoría deberá brindar soporte a la Asistencia Técnica del Proyecto Biocomercio en Ecuador, para el desarrollo de cinco (5) estudios sistémicos de las cadenas de valor de los bioproductos o bioservicios seleccionados por el Proyecto para su apoyo directo, mediante mínimo y sin que sea limitante, las siguientes actividades:

Fase I: Diagnóstico y mapeo integral de la estructura de las cinco cadenas de valor del biocomercio.

Previo al desarrollo de las actividades contempladas en la Fase I, se debe considerar lo siguiente:

- a) **Reunión inicial:** a desarrollarse 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.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- b) **Revisión y recopilación de información:** se deberá revisar la guía de implementación del Proyecto Biocomercio en Ecuador, principalmente en lo referente a la temática de la consultoría; Todos los productos de la “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”; Procesos de priorización y selección de bioproductos; Normativa y legislación referente a bioeconomía y biocomercio nacional e internacional; Información crítica de otros proyectos y diferentes fuentes relacionados a la temática de la consultoría.
- c) **Creación de carpeta digital:** creación de una carpeta digital bien organizada, con toda la información disponible obtenida en el desarrollo de todos los productos, la cual incluya un registro fotográfico con las acciones realizadas. Esta carpeta estará en continua actualización y se enviará con el último producto de la consultoría.
- d) **Análisis del alcance de los estudios y de la pertinencia de la información requerida:** mediante la información proporcionada por el equipo de la Asistencia Técnica, analizar los aspectos específicos requeridos y el aporte de la consultoría al adecuado cumplimiento de los objetivos e indicadores establecidos en el Proyecto. Se debe considerar el enfoque de trabajo, lineamientos específicos y con esto generar propuestas que agreguen valor a la consultoría.
- e) **Actualización del plan de trabajo, metodología y cronograma:** se deben el plan de trabajo, la metodología y el cronograma, los cuales serán validados por la Asistencia Técnica del Proyecto (Jefe de Proyecto y Experto en Bioeconomía).

Para la ejecución específica de la Fase I, se debe considerar la información ya desarrollada en los 12 estudios de mercado disponibles en el Proyecto. En este sentido y sin que sean limitantes se han considerado las siguientes actividades:

- f) **Censo de actores base:** Identificar y georreferenciar a recolectores, productores, bioemprendedores, organizaciones de la sociedad civil, asociaciones, etc., diferenciando por género, etnia, edad, tipo de organización e información importante. Esta actividad debe estar ligada a la información requerida para desarrollar procesos de certificación y trazabilidad en las cinco cadenas de valor a ser estudiadas. Toda la información debe ser recopilada y presentada en una matriz con detalles específicos y los respectivos contactos (correo, teléfono, página web, etc).
- g) **Identificación de eslabones intermedios:** Mapear a profundidad centros de acopio, transformadores, transportistas, servicio de logística, exportadores y demás que se identifiquen dentro de las cinco cadenas de valor y en todos los eslabones correspondientes. Identificar brechas y problemáticas que afectan o que limitan su desempeño adecuado.
- h) **Inventario de actores indirectos:** Realizar una lista con información detallada de proveedores de insumos, servicios financieros (oferta y demanda), entidades de certificación, instituciones públicas, ONGs, Proyectos y demás actores indirectos dentro de las cadenas de valor.
- i) **Análisis de los actores de la cadena a nivel regional:** analizar los actores relacionados a las cadenas de valor en forma internacional y disgregados por cada uno de los eslabones correspondientes (exportadores, instituciones, compradores, consumidores, etc.)
- j) **Análisis de la gobernanza y relacionamiento de todos los actores dentro de las cinco cadenas de valor:** para esta actividad se realizarán:
 - o **Entrevistas de percepción:** Aplicar encuestas para evaluar la confianza entre eslabones, considerando precios de los bioproductos por eslabón, satisfacción de servicios, entre otros relevantes.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- **Análisis de flujos de información:** Determinar cómo fluyen los requerimientos de diferente índole, desde el cliente final hacia la base productiva.
- **Mapeo de poder:** Identificar quién toma las decisiones clave y quién tiene mayor capacidad de negociación (dominancia de mercado y en la cadena).
- **Diagnóstico del entorno institucional y normativo:** realizar una matriz de cumplimiento legal a dos niveles, nacional e internacional y evaluar los incentivos existentes de ser el caso, pueden ser estos tributarios, de fomento, de asesoría y acompañamiento, entre otros.
- **Generación de mapas temáticos:** información GIS con la ubicación de cada uno de los actores de las cadenas de valor dependiendo de su eslabón, con énfasis en los eslabones de base.

Nota 1. Se debe considerar que estas actividades son las mínimas requeridas, se espera que el equipo consultor, amplíe y proponga mejoras, las cuales serán valoradas en el proceso de selección.

Nota 2. Todas las actividades previstas y la mayoría de la consultoría deben ser desarrolladas mediante visitas continuas al territorio donde estén distribuidas las cinco cadenas de valor. Se valorará la generación de información principalmente de carácter primario.

Fase II: Evaluación de la competitividad, posicionamiento en el mercado e información económica de los bioproductos/bioservicios de las cinco cadenas de valor.

Para la segunda Fase se han contemplado las siguientes actividades mínimas:

- a) **Diagnóstico de competitividad y puntos críticos (cuellos de botella):** identificar qué está frenando el crecimiento de las cinco cadenas mediante, el desarrollo de una auditoría de procesos productivos (visitas técnicas para identificar ineficiencias), el desarrollo de una matriz de puntos críticos (cuellos de botella) técnicos, logísticos, normativos y comerciales, y un análisis técnico y comparativo. Se deben realizar diagramas de flujo específicos, análisis de infraestructura, equipos, maquinaria, insumos, etc., empleados en todos los procesos de las cinco cadenas de valor en forma sistémica.
- b) **Inteligencia de mercado:** utilizando los estudios de mercado existentes como base, se debe profundizar en la "última milla" del mercado, incluyendo:
 - **Segmentación de nichos especializados:** Identificar mercados de "lujo sostenible", cosmética orgánica, súper alimentos o similares, donde la historia del origen (biocomercio) o ventajas competitivas, permitan un mejor precio y posicionamiento.
 - **Participación en ferias, ruedas de negocios y eventos:** Plantear una propuesta integral, estratégica y aplicable para la participación de los actores clave de las cadenas de valor en: ferias, ruedas de negocios y eventos nacionales e internacionales que apoyen al posicionamiento y comercialización de los bioproductos/ bioservicios de las cinco cadenas de valor.
 - **Fichas de requisitos de acceso:** Detallar para cada cadena las certificaciones requeridas, los estándares fitosanitarios exigidos y demás requisitos específicos de acceso por cada mercado, incluyendo los mercados potenciales. Incluir un plan de cumplimiento y acceso a las certificaciones que incluya procesos de certificación, requerimientos, listas de empresas certificadoras, etc.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- **Diseño de sistemas de trazabilidad:** Definir los puntos de control desde el cultivo o producción (dotación de insumos) hasta el consumidor final, asegurando que el cliente final pueda verificar el origen legal y sostenible del bioproducto de cada cadena de valor. Esta actividad considerará también la información desarrollada en el literal <f> de la Fase I.
- c) **Análisis de estructura de costos y márgenes:** transparentar la economía de la cadena para poder mejorarla, mediante el desglose de costos reales de producción, el mapeo de la cascada de precios, un cálculo de margen de contribución (riesgo – rentabilidad) y demás propuestos por el equipo consultor.
- d) **Propuesta de mecanismos de reparto equitativo:** desarrollo de una propuesta aplicable, la cual debe promover el comercio justo en las cinco cadenas de valor. De ser el caso ligar a posibles certificaciones como Fair Trade.
- e) **Diseño de fondos de reinversión comunitaria:** Crear propuestas donde un porcentaje de las ventas finales se destine a un fondo para mejora tecnológica o social de las comunidades de base, de ser el caso.
- f) **Modelos de contratación justa:** Proponer esquemas de precios mínimos, que protejan a las personas productoras de las fluctuaciones del mercado.
- g) **Estrategia de valor agregado en origen:** Identificar qué procesos de transformación pueden realizarse localmente para que en lo posible el margen de utilidad se quede en las comunidades u organizaciones.

Fase III: Validación de la sostenibilidad en las dimensiones ambiental y social de las cadenas de valor.

Para el desarrollo de la tercera Fase de la consultoría se han considerado la ejecución de las siguientes actividades:

- a) **Validación de la sostenibilidad ambiental y resiliencia:** esta actividad busca asegurar que el cultivo producción, transporte, agregación de valor, comercialización, etc. de los bioproductos/bioservicios, estén basados en la sostenibilidad ambiental de los ecosistemas presentes.
 - **Auditoría de planes de manejo o aprovechamiento:** Revisar la existencia de planes de manejo, aprovechamiento o documentación afín de las cinco cadenas, para el análisis de su estado, utilidad, falencias, requerimientos, etc., para el desarrollo de una propuesta de mejora que sea incluida en el Plan de gestión estratégica.
 - **Evaluación general del estado de los ecosistemas:** empleando diferentes herramientas y metodologías probadas, realizar un estudio básico del estado de los ecosistemas donde se desarrollan las diferentes actividades de la cadena de valor, con el fin de identificar si las actividades del biocomercio están afectando los servicios ecosistémicos y aportando a la conservación de la biodiversidad y a la mitigación y adaptación al cambio climático aplicadas al territorio, para proponer acciones específicas, detalladas y aplicables de conservación, mitigación de riesgos ambientales, restauración, reforestación, reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, entre otros.
- b) **Validación de la sostenibilidad social y ética:** esta actividad tiene por objeto asegurar que las cadenas de valor respeten los derechos humanos y colectivos, cumpliendo con el Protocolo de Nagoya, y se prevén las siguientes subactividades:

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- **Evaluación de la consulta previa, libre e informada (CPLI):** Verificar documentalmente y mediante entrevistas si las comunidades u organizaciones dieron su consentimiento antes de iniciar los proyectos comerciales, respetando sus tiempos y estructuras de decisión.
 - **Auditoría de protocolos de acceso y participación de beneficios (APB):** Revisar la existencia de contratos de acceso a recursos genéticos o conocimientos tradicionales y que los beneficios monetarios y no monetarios estén llegando efectivamente a la base de la cadena.
 - **Salvaguarda del conocimiento ancestral:** Documentar cómo se integra el saber local en las cadenas de valor, asegurando que no haya biopiratería ni apropiación intelectual indebida.
 - **Análisis del impacto social:** Evaluar indicadores de bienestar como la generación de empleo local, la participación de jóvenes para frenar la migración y el empoderamiento de las mujeres en la toma de decisiones.
- c) **Debida diligencia y cumplimiento normativo:** estas se encuentran diseñadas como actividades transversales para garantizar la seguridad jurídica y ética de las cinco cadenas de valor.
- **Mapa de riesgos de "lavado" de productos:** Documentar mecanismos de control para asegurar que productos de zonas deforestadas o ilegales no se mezclen con la producción sostenible certificada o de origen lícito y sostenible.
 - **Verificación de los principios y criterios de la UNCTAD:** Aplicar una lista de chequeo basada en los siete principios internacionales del Biocomercio para calificar cada cadena: conservación de la biodiversidad; uso sostenible de la biodiversidad; distribución justa y equitativa de beneficios; sostenibilidad socioeconómica; cumplimiento de la legislación nacional e internacional; respeto de los derechos de los actores; claridad sobre la tenencia de la tierra y el uso de recursos.
 - **Verificación del cumplimiento o del estado de certificaciones internacionales vigentes de acuerdo a mercado:** Analizar estándares aplicados a las cadenas de valor para acceso a mercado de manera obligatoria y su estado actual (considerar el literal de la Fase II).
 - **Análisis del cumplimiento de la debida diligencia:** analizar dentro de las cadenas de valor el cumplimiento de la debida diligencia en todos los procesos establecidos. Considerar su articulación con la obtención de certificaciones y sistemas de trazabilidad (Articular con la Fase II).

Fase IV: Diseño de un plan de gestión estratégico para el mejoramiento de los procesos priorizados de las cadenas de valor.

Para desarrollar la cuarta Fase de la consultoría se proponen sin que sean limitantes las siguientes actividades:

- a) **Propuesta de resolución de cuellos de botella de las cadenas de valor:** En base al Literal a) de la Fase II, realizar una propuesta clara, real y ejecutable de acciones específicas que se requieran para cerrar las brechas encontradas en las cadenas de valor acorde a los objetivos y enfoques del Proyecto Biocomercio en Ecuador. Realizar este proceso con énfasis en los eslabones de agregación de valor y comercialización de las cinco cadenas de valor.
- b) **Definición del modelo de innovación y agregación de valor:** esta actividad contempla una propuesta para apoyar a procesos de agregación de valor basadas en el uso o aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa, a través de las siguientes actividades:

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- **Talleres de intercambio y difusión de productos actuales y potenciales:** Realizar sesiones para intercambiar diferentes usos u opciones de los bioproductos/bioservicios. Considerar la coordinación con la academia para generar información de brechas de información para futuras investigaciones.
 - **Optimización de procesos:** Diseñar flujos que reduzcan desperdicios en cosecha y postcosecha, y mejoren la eficiencia energética en las plantas de transformación. Identificar posibilidades de reducción y aprovechamiento de los residuos generados en toda la cadena de valor (cosecha, postcosecha, procesos de agregación de valor, transporte, exportación, comercialización), con un enfoque de economía circular. Realizar una propuesta específica por cadena de valor sobre el uso de residuos con énfasis en los procesos de producción y transformación.
 - **Portafolio de innovación:** Documentar las especificaciones técnicas para nuevos procesos de extracción, secado, empaquetado biodegradable (eco-amigable), liofilizado, pasteurizado, etc. que aporten con un diferencial competitivo. Ligar esta actividad a la obtención de certificaciones nacionales e internacionales.
- c) **Digitalización e Inclusión de Tecnologías:** Buscar y promocionar tecnologías a lo largo de la cadena de valor, con énfasis en los procesos de trazabilidad como blockchain o códigos QR para que el consumidor final pueda rastrear el origen de los bioproductos; desarrollar una propuesta para el empleo de procesos productivos y agroindustriales de precisión con el uso de sensores o aplicativos móviles para el mejoramiento de las actividades de cosecha y postcosecha; diseñar estrategias de marketing digital y presencia en marketplaces, para la conexión directa con nichos de mercado nacionales e internacionales, entre otras que sean propuestas por el equipo consultor.
- d) **Estrategia de cierre de brechas financieras:** realizar un mapeo de fondos verdes y capital semilla que se puedan sumar a los incentivos con los que aportará el Proyecto Biocomercio en Ecuador; articular con los actores de las cadenas de valor el acceso a créditos preferenciales para el sector de la bioeconomía, con énfasis en los desarrollados en el componente 1 del Proyecto; identificar posibles seguros aplicables a los procesos de los eslabones de las cinco cadenas de valor.
- e) **Diseño de modelos de negocio asociativos y justos:** elaborar protocolos de comercio justo, transparencia de procesos y bonos de calidad o por obtención de certificaciones. Se requiere una estrategia de sostenibilidad financiera multinivel (MIPYMES, exportadoras, organizaciones) y modelos de gobernanza asociativa que resuelvan la falta de liquidez y mejoren el poder de negociación principalmente de las personas productoras. Explorar si existe un mercado específico para los productos de comercio justo y evaluar si, a pesar de un precio más elevado asociado a la certificación, estos productos tendrían posibilidades reales de comercialización y aceptación por parte de los consumidores.
- f) **Plan de fortalecimiento organizativo:** en base al literal anterior, desarrollar una propuesta que identifique acciones que apoyen el fortalecimiento de todas las organizaciones ligadas a las cinco cadenas de valor, tanto para su propio mejoramiento como para su posible escalamiento.
- g) **Plan de capacitación:** priorizar temáticas mediante un diagnóstico rápido participativo para el desarrollo de capacitaciones “clave” requeridas por los actores de las cadenas con énfasis en los eslabones base, las cuales podrían incluir gobernanza, liderazgo, contabilidad básica, gestión de conflictos, entre otros identificados. Iniciar los procesos de capacitación y entregar a la Asistencia Técnica del Proyecto todas las herramientas para continuar con las actividades de fortalecimiento de capacidades previstas.
- h) **Consolidación del plan de gestión estratégico (PGE):** para esta actividad se requiere el desarrollo de:

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- **Hoja de ruta con cronograma e indicadores (KPIs):** Traducir todas las estrategias en un plan de acción con responsables, tiempos y metas medibles. Considerar los indicadores del Proyecto Biocomercio en Ecuador.
- **Matriz de mitigación de riesgos:** Identificar riesgos de mercado, climáticos o políticos y proponer planes de contingencia aplicables y estratégicos para cada uno.
- **Material comunicacional:** el equipo consultor se encargará de desarrollar material comunicacional referente a la consultoría, en base a los lineamientos de los donantes del Proyecto Biocomercio en Ecuador.
- **Desarrollo del documento final de la consultoría que recoja todo el plan estratégico.**

Nota. Todos los productos deben estar alineados a los objetivos y requerimientos de la Asistencia Técnica del Proyecto Biocomercio en Ecuador, para el cumplimiento adecuado de las actividades previstas en la Oferta Técnica del Proyecto.

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.
- En el desarrollo de la consultoría, se debe realizar al menos tres talleres de capacitación para la presentación de la metodología y resultados al equipo de la Asistencia Técnica del Proyecto, agencia implementadora, donantes y socios. Toda la información de las reuniones y presentaciones, se deben adjuntar en los documentos de los productos correspondientes, en base a formatos preestablecidos.
- 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 en las propuestas presentadas que fomenten el mejoramiento de los productos, metodología, desarrollo adecuado de la consultoría y tiempo de ejecución.

2) Entregables previstos

Entregables	Plazo entrega de Productos según contrato	Fase
I. Producto 1. Diagnóstico y mapeo integral de la estructura de las cinco cadenas. 1.1 Plan de trabajo, metodología y cronograma actualizado 1.2 Censo de actores base. 1.3 Identificación eslabones intermedios. 1.4 Inventario de actores indirectos. 1.5 Análisis de gobernanza de actores	A los 30 días de suscrito el contrato	Fase I
II. Producto 2. Evaluación de la competitividad, posicionamiento e información económica. 2.1 Diagnóstico de competitividad y puntos críticos. 2.2 Inteligencia de mercado	A los 90 días de suscrito el contrato	Fase II

TÉRMINOS DE REFERENCIA

	2.3 Análisis de la estructura de costos y márgenes. 2.4 Propuesta de mecanismos de reparto equitativo 2.5 Diseño de fondos de reinversión 2.6 Modelos de contratación justa 2.7 Estrategia de valor agregado en origen		
II.	Producto 3: Validación ambiental y social 3.1 Validación de la sostenibilidad ambiental 3.2 Validación de la sostenibilidad social 3.3 Debida diligencia	A los 120 días de suscrito el contrato	Fase III
V.	Producto 4: Diseño de un plan de gestión estratégico alineado a la AT del Proyecto. 4.1 Propuesta de resolución de cuellos de botella 4.2 Definición del modelo de innovación y agregación de valor 4.3 Digitalización e Inclusión de Tecnologías 4.4 Estrategia de cierre de brechas financieras 4.5 Diseño de modelos de negocio asociativos 4.6 Plan de fortalecimiento organizativo 4.7 Plan de capacitación 4.8 Consolidación del plan de gestión estratégico 4.9 Desarrollo de material comunicacional 4.10 Elaboración de documento final con el plan estratégico	A los 150 días de suscrito el contrato	Fase IV

Calendario provisional

Fases/Productos	Días efectivos	Meses 2026																			
		Primero				Segundo				Tercero				Cuarto				Quinto			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Fase I. Producto 1. Diagnóstico y mapeo integral de la estructura de las cinco cadenas	50	X	X	X	X																
Fase II. Producto 2. Evaluación de la competitividad, posicionamiento e información económica	80					X	X	X	X	X	X	X	X								
Fase III. Producto 3: Validación ambiental y social	55													X	X	X	X				
Fase IV. Producto 4: Diseño de un plan de gestión estratégico	45																	X	X	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: +593-995830839

E-mail: 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.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

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, tel: +593-995857617.

V. Lugar, duración y términos del servicio

1) Periodo de implementación:

El plazo establecido para el desarrollo de la consultoría según contrato corresponde a un máximo de cinco meses.

2) Fecha de inicio:

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

3) Fecha de finalización:

Fecha tentativa de finalización programada para abril de 2027.

4) Duración efectiva de la asignación:

Doscientos treinta (230) días hábiles en un plazo de 7 meses calendario, dentro del cual se considerarán los días máximos de dedicación por cada miembro del equipo consultor.

5) Horario/Programa:

Se requiere una dedicación a tiempo parcial de todo el equipo consultor, la cual debe ser descrita en el Anexo financiero considerando los días máximos de dedicación por cada miembro del equipo, de acuerdo con la siguiente tabla

Descripción	Total de días equipo
Líder de equipo	80
Expertos en Cadenas de Valor, Biocomercio y sostenibilidad	150
TOTAL	230

Nota aclaratoria sobre la asignación de horas de esfuerzo

La tabla anterior tiene carácter referencial y constituye una estimación de la carga máxima de trabajo requerida para la ejecución de la consultoría. Los valores indicados servirán como base para el seguimiento de la dedicación del equipo consultor mediante los respectivos timesheets (hojas de tiempo), así como para la estructuración de la oferta económica del proveedor.

A efectos administrativos, el número total de días de dedicación por cada miembro del equipo asignado a la consultoría corresponde a un máximo de doscientos treinta (230) días de esfuerzo del equipo consultor. En consecuencia, los timesheets a ser presentados por la empresa consultora deberán reflejar exclusivamente los días/persona efectivamente asignados a la ejecución técnica de la consultoría, dichos timesheets se solicitan únicamente a título indicativo, con el fin de facilitar el seguimiento administrativo y la refacturación al donante. No podrán superar el máximo de doscientos diez (230) días-persona establecidos ni el número máximo de días asignados por consultor. Cualquier tiempo adicional eventualmente dedicado por el equipo no podrá ser objeto de reclamación ni de facturación suplementaria.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

No obstante, la asignación de horas indicada en la tabla no constituye un límite a la dedicación real requerida para la ejecución técnica de la consultoría ni exime al proveedor de asignar internamente los recursos, tiempos o esfuerzos adicionales que resulten necesarios para el cumplimiento íntegro del objeto contractual. En caso de que la firma consultora, para su organización interna, requiera redistribuir cargas de trabajo o dedicar un mayor número de horas efectivas, dichos esfuerzos adicionales serán asumidos por el proveedor y no podrán imputarse al presupuesto contractual ni reflejarse en los timesheets.

En consecuencia, la responsabilidad del proveedor se evaluará en función del cumplimiento integral de los resultados, productos y entregables establecidos en el contrato, dentro del plazo previsto de ejecución, y no por la distribución de las horas estimadas en la matriz de asignación de esfuerzo por experto.

VI. Experiencia y perfiles requeridos

1) Número de expertos para la asignación

Se requiere tres (3) perfiles de profesionales (Un líder de equipo y dos 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.

2) Perfil del líder y de los expertos responsables de la ejecución del contrato de consultoría

A continuación, se presenta el listado del equipo requerido para el desarrollo de la consultoría.

6.2.1. Un (1) líder del equipo consultor (80 días máximo)

A. Formación y habilidades:

- Título de posgrado en: mercadotecnia, inteligencia o investigación de mercado, marketing internacional, relaciones internacionales, comercio internacional, finanzas, economía, estadística, administración, ingeniería comercial, exportación, bioeconomía, agronegocios, comercio exterior, o título equivalente.
- Excelentes cualidades/capacidades en:
 - Networking estratégico
 - Desarrollo de mercados
 - Inteligencia de mercados
 - 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.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

B. Experiencia profesional general

- Experiencia profesional internacional de más de quince (15) años en exportaciones agroindustriales, comercio internacional, desarrollo de mercados europeos, cadenas de valor sostenibles, negociación internacional y afines.
- Experiencia profesional internacional que supere los quince (15) años en relación con la comercialización de los productos y servicios de la bioeconomía, considerando ventas internacionales cerradas, cuentas estratégicas desarrolladas, redes comerciales activas, posicionamiento de marcas o productos en países de la Unión Europea.
- Sólida comprensión de la bioeconomía ecuatoriana ligada al acceso a mercados nacionales e internacionales y sus segmentos.

C. Experiencia profesional específica

- Experiencia comprobada en diferentes países mayor a quince (15) años en el desarrollo de estudios sistémicos de cadenas de valor de productos o servicios de la bioeconomía ecuatoriana con énfasis en el biocomercio.
- Experiencia de trabajo por más de quince (15) años en temas relacionados a certificaciones internacionales, sistemas de trazabilidad, normativa, debida diligencia, requisitos de importación, y etiquetado y compliance, para el acceso al mercado europeo de productos ecuatorianos.
- Completo entendimiento en la identificación de tendencias de consumo, detección de nichos premium, análisis pricing internacional, mapeo de competencia, con al menos diez (10) años de experiencia específica.
- Conocimiento demostrado sobre inteligencia de mercados de productos o servicios del biocomercio en el Ecuador.

Nota: En caso de que el lugar de residencia del líder de equipo con experiencia internacional esté fuera de Ecuador, Expertise France asumirá de acuerdo con los montos establecidos para el efecto, los gastos de pasajes aéreos y viáticos, por lo tanto, estos costos no deben ser incluidos en el Anexo financiero a presentar.

6.2.2. Un (1) experto en cadenas de valor de la bioeconomía ecuatoriana

A. Formación y habilidades

- Título de posgrado en: administración de empresas, negocios, 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 español e inglés, escrito y hablado.

B. Experiencia profesional general

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- Experiencia profesional de por lo menos cinco (5) años en administración de empresas, negocios, ingeniería comercial, economía agrícola, marketing, estadística, estudios de mercado, bioeconomía o afines.
- Experiencia profesional de al menos tres (3) años en detección de debilidades, amenazas y fortalezas de mercados nacionales e internacionales de productos.
- Experiencia en temas relacionados a análisis de tendencias de mercados.

C. Experiencia profesional específica

- Experiencia de al menos cinco (5) años con completo dominio en el desarrollo de estudios de cadenas de valor de productos o servicios de la bioeconomía ecuatoriana.
- Experiencia de al menos cinco (5) años en la producción, transformación y comercialización de productos o servicios de la bioeconomía ecuatoriana.
- Conocimiento profundo de estándares de exportación, certificaciones y sistemas de trazabilidad.
- Experiencia comprobada en levantamiento de información, análisis y presentación de datos.
- Experiencia demostrada en procesos de ABS (Acceso y Participación en los Beneficios).
- Conocimiento específico del Protocolo de Nagoya y la legislación nacional vigente relacionada al ambiente y derechos de pueblos y nacionalidades.

6.2.3. Un (1) experto en biocomercio y sostenibilidad

B. Formación y habilidades

- Título de posgrado en: Ingeniería ambiental, Ingeniería forestal, Manejo de recursos naturales, Ciencias de la tierra, o experiencia equivalente.
- Excelentes cualidades/capacidades en:
 - Comunicación
 - Trabajo en equipos y habilidades interpersonales
 - Transferencia de conocimiento
 - Análisis y elaboración de informes
- Dominio del idioma español escrito y hablado, deseable suficiencia del idioma inglés.

C. Experiencia profesional general

- Experiencia profesional de por lo menos cinco (5) años en desarrollo sostenible relacionado al sector agropecuario, forestal o agroindustrial.
- Experiencia profesional de al menos tres (3) años en temas relacionados a la bioeconomía.
- Experiencia de al menos tres (3) años en restauración, conservación o manejo de ecosistemas.

D. Experiencia profesional específica

- Completo dominio de los principios de Biocomercio (UNCTAD) con una experiencia profesional mínima de cinco (5) años.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

- Experiencia de cinco (5) años en el desarrollo de planes de aprovechamiento sostenible y normativa ambiental ecuatoriana relacionada a la bioeconomía.
- Experiencia en reparto equitativo de beneficios en cadenas de valor.
- Alto conocimiento de las cadenas de valor de la bioeconomía ecuatoriana.

Nota: La asignación de días para los dos expertos en cadenas de valor de la bioeconomía ecuatoriana y biocomercio y sostenibilidad, no podrá superar los 150 días en total.

VII. Informes de las actividades

Los informes de las actividades corresponden a los cinco productos descritos en el numeral 3.6 Entregables previstos. Estos informes deben ser claros, bien organizados y contarán al menos 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.

VIII. 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 de la Asistencia Técnica del Proyecto Bioeconomía en Ecuador, con el posible apoyo del equipo del Proyecto.

Indicadores de desempeño

Entregables	Efectos intermedios	Verificables
Producto 1.	Contar con la planificación actualizada. Un mapeo y las características de todos los actores relacionados a las cinco cadenas de valor	Informe técnico del diagnóstico y mapeo integral de la estructura de las cinco cadenas
Producto 2.	Disponer de información de inteligencia de mercado, nichos y la “última milla” comercial de los bioproductos/servicios de las cinco cadenas de valor	Informe técnico con la información de competitividad, posicionamiento e información económica de las cadenas de valor
Producto 3.	Contar con información relacionada a la sostenibilidad ambiental y social resultante del aprovechamiento de los bioproductos/ servicios de las cinco cadenas de valor	Informe técnico con la validación ambiental y social
Producto 4.	Disponer de un plan de gestión estratégico que guíe las intervenciones de la Asistencia Técnica del Proyecto a las cinco cadenas de valor	Plan de gestión estratégico

IX. Información práctica

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Para el proceso de postulación y evaluación a parte del presente documento se requiere que se revise a detalle el documento “Tender Rules” (Reglas de licitación), que se encuentra dentro del expediente del proceso.