



Ministerio de
Agricultura y Ganadería



FUNDACIÓN HEIFER ECUADOR TÉRMINOS DE REFERENCIA

Modalidad de contratación:	Servicios profesionales
Denominación:	Técnico en Comercialización
Lugar de trabajo:	Azuay y Manabí
Plazo:	8 meses

1. ANTECEDENTES

La Fundación Heifer Ecuador es una organización no gubernamental ecuatoriana de desarrollo rural, sin fines de lucro, vinculada a Heifer International. El 8 de julio de 1993, mediante la resolución N.0250, el Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador le concede personería jurídica. La visión de Fundación Heifer Ecuador es la de trabajar con las comunidades campesinas e indígenas para poner fin al hambre y la pobreza y cuidar la tierra. Trabaja bajo el paraguas del Programa emblemático Sistemas Alimentarios Sostenibles, que se ejecuta en 5 ecosistemas importantes para la vida del planeta: Páramos, Bosque andino, Bosque húmedo, Bosque seco y Marino costero. Dentro del Programa emblemático ejecuta proyectos y acciones para asegurar ingresos dignos para las familias para alcanzar medios de vida sostenibles y fortalecer negocios asociativos, grupales o familiares, con un enfoque de mercado y cadena de valor, y una visión triple impacto: generar ingresos, cuidar del ambiente, y mejorar las condiciones sociales.

A través de los negocios rurales, fortalece la seguridad y soberanía alimentaria, y el empoderamiento económico de la mujer, cuidando del agua y la agrobiodiversidad y generando acciones para la adaptación al cambio climático. Los negocios han comercializado fibra de alpaca y derivados, productos del manglar, café, cacao, productos de la canasta básica bajo sistemas agroecológicos, productos lácteos de sistemas agrosilvopastoriles, miel de abeja y aceite de palo santo (del fruto).

A través de las acciones que Heifer desarrolla a nivel nacional, se promueve el empoderamiento económico de las mujeres y un fortalecimiento en su capacidad de agencia. El mismo, está en directa vinculación con el aumento del bienestar económico y social de las familias.

La Fundación Heifer Ecuador ejecuta el Proyecto “Mujeres Rurales de la Agricultura Familiar Campesina de las provincias de Azuay y Manabí: fortalecimiento productivo, organizativo y comercial como una alternativa de dinamización para la economía rural”. El Proyecto, se ejecuta con el financiamiento otorgado por la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECID). La selección de las provincias de Azuay y Manabí se ha realizado con base en los indicadores de pobreza por ingresos, violencia basada en género (VBG) y altas tasas de embarazo adolescente.

La provincia de Azuay alcanzó una tasa de pobreza por ingresos del 13,30%; es la provincia a nivel nacional con el más alto porcentaje de prevalencia de VBG con el 79,20% superando el promedio nacional registrado en 64,9% (INEC, 2019); adicional, en la provincia 1 de cada 10 madres, es adolescente según información del INEC (2022). La situación de la provincia se agudiza al indicar que la desnutrición crónica infantil afecta al 24,80% de menores de dos años, según datos de la Encuesta Nacional sobre Desnutrición Infantil (ENDI, 2023).

Por otro lado, en la región Costa, la provincia de Manabí alcanzó una tasa de pobreza por ingresos del 28,9% (MIES, 2022); la naturalización de la VBG en la provincia ha arrojado datos significativos con 3422 denuncias según la Fiscalía (2021), con una prevalencia del 49,7%. Y hay que considerar que Manabí es una de las siete provincias con mayor concentración de embarazos adolescentes; asimismo, los índices de DCI es alta con 23,2% en menores de 2 años (ENDI, 2023). Estos datos que son alarmantes para las realidades de las mujeres han sido los detonantes para la selección de la provincia de Azuay en la Sierra, y de la provincia de Manabí en la región Costa.

2. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

El/la técnico/a tiene como objetivo garantizar que las organizaciones vinculadas al proyecto Mujeres Rurales accedan a mercados de comercialización para los productos de la AFC con especial énfasis a la compra pública.

3. ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

- Desarrollar e implementar estrategias de comercialización en coordinación con las organizaciones y equipo técnico del MAG.
- Coordinar de manera efectiva el modelo de negocio de cada organización, propuesta de valor, modelo de negocios, costos de producción.
- Identificar, facilitar y coordinar con las asociaciones de productores las oportunidades de acopio para la comercialización de productos de la AFC, productos con valor agregado que producen las familias que son parte de las organizaciones y apoyará a que obtengan acuerdos comerciales sostenibles.
- Facilitar la conexión productiva - comercial entre la producción campesina con nuevos y diversos segmentos de mercado (Horeca, Industrial, Compra Pública)
- Acompañar a las organizaciones participantes del proyecto a vincularse al modelo de compra pública, registro en el SERCOP.
- Acompañar a la líder del proyecto en la promoción de los espacios de articulación provincial para la promoción del modelo de compra pública vinculado a la AFC.
- Facilitar la conexión entre las organizaciones y la compra pública, creando las conexiones que permitan la venta de los productos de la AFC en la compra pública.
- Presentar su plan de trabajo mensual y su proceso de capacitación, por escrito con sus respectivas fuentes de verificación.

4. DELIMITACIÓN DEL ÁMBITO GEOGRÁFICO

El trabajo se realizará en las provincias de Azuay (cantones Paute, Sigüig, Chordeleg, Gualaceo y Cuenca) y Manabí (cantones Portoviejo, Tosagua y San Vicente).

5. INFORMES Y ENTREGABLES

La persona seleccionada deberá presentar informes de las actividades de la siguiente manera:

Primer mes: Informe de diagnóstico comercial y oportunidades de mejora y expansión

Contenido del informe:

1. Diagnóstico del potencial comercial de las 13 organizaciones vinculadas al proyecto.
2. Análisis de circuitos alternativos de comercialización identificando oportunidades y ventajas comparativas.
3. Propuesta preliminar de una estrategia comercial para cada organización, basada en el análisis de mercado y oportunidades detectadas.
4. Informe de acompañamiento a los espacios de articulación.

Segundo mes: Modelo de negocio de las organizaciones

Contenido del informe:

1. Desarrollo y presentación de los 13 modelos de negocio que incluya propuesta de valor, modelo y costos de producción.
2. Informe de socialización inicial de los modelos de negocio.

Tercer mes: Informe de estrategia comercial

Contenido del informe:

1. Desarrollo y presentación de la estrategia comercial para cada organización, detallando las metas comerciales, canales de distribución y posicionamiento en los nuevos mercados.
2. Modelo de negocio desarrollado donde se vincule a las organizaciones de la AFC a la compra pública vinculada al desayuno escolar.
3. Informe de capacitación inicial en comercialización y gestión financiera para las 13 organizaciones, indicando el contenido de la formación y las habilidades desarrolladas basado en la Escuela de Negocios de FHE.
4. Informe de acompañamiento a los espacios de articulación.

Cuarto mes: Informe de implementación inicial

Contenido del informe:

1. Implementación de la estrategia de expansión comercial, describiendo las primeras acciones ejecutadas, como la apertura de canales de distribución o negociaciones comerciales.

2. Progreso en la capacitación de los equipos en gestión financiera y comercial, destacando los conocimientos adquiridos y las mejoras implementadas en la gestión comercial. Basados en la metodología de la Escuela de Negocios de Heifer.
1. Avance de registro de organizaciones al SERCOP.

Quinto mes: Informe de avance medio

Contenido del informe:

1. Avance en la implementación de la estrategia comercial, describiendo las acciones ejecutadas.
2. Informe de avance del modelo de vinculación y articulación de la AFC a la compra pública.
3. Informe de acompañamiento a los espacios de articulación.
4. Evaluación del impacto de la estrategia comercial, con indicadores clave de rendimiento (KPI) que midan las primeras ventas.
5. Registro de organizaciones en el SERCOP (al menos 4).

Sexto mes: Informe de monitoreo y ajuste

Contenido del informe:

1. Monitoreo de los resultados obtenidos hasta el momento, con análisis de ventas.
2. Ajustes al modelo de negocio desarrollado donde se vincule a las organizaciones de la AFC a la compra pública vinculada al desayuno escolar.
3. Ajustes realizados a la estrategia de comercialización para optimizar los resultados.

Séptimo mes: Informe de acompañamiento

Contenido del informe:

1. Monitoreo de los resultados obtenidos hasta el momento, con análisis de ventas.
2. Socialización de los resultados del modelo de negocio desarrollado donde se vincule a las organizaciones de la AFC a la compra pública vinculada al desayuno escolar.
3. Socialización de la estrategia de comercialización para su sostenibilidad.

Octavo mes: Informe final de expansión comercial

Contenido del informe:

1. Informe final de expansión comercial, con una evaluación completa de los logros obtenidos en términos de mercado, ventas, expansión comercial.
2. Recomendaciones a largo plazo para asegurar la sostenibilidad del modelo de negocio desarrollado donde se vincule a las organizaciones de la AFC a la compra pública vinculada al desayuno escolar.

6. PERFIL

Requisitos mínimos:

- Título universitario de tercer nivel en Economía, Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Marketing y/u otras carreras afines. Preferentemente con experiencia en negocios Agrícolas, de preferencia con Maestría en Administración de Empresas.
- Al menos 5 años de experiencia probada en la apertura de mercados, desarrollo de negocios, implementando metodologías como la de cadena de valor, desarrollo empresarial, microempresas y/o emprendimientos de negocios rurales.
- Al menos 2 años de experiencia en temas de vincular negocios a las compras públicas.
- Conocimientos demostrados en la aplicación de metodologías de innovación de desarrollo de productos, modelos de negocio, planes de negocios, costos de producción.
- Facilidad de trabajo en grupos interdisciplinarios, culturas diversas y microempresas.
- Con conocimiento y experiencia en el uso de metodologías y herramientas de planificación, seguimiento y evaluación de proyectos.
- Con licencia vigente de conducción de vehículos livianos y disponibilidad para viajar.
- El candidato debe residir en zonas de proyecto

Conocimientos Específicos Técnicos:

- Gestión empresarial
- Modelos de negocio
- Análisis Financiero
- Conocimientos de herramientas de planificación y gestión del desarrollo y manejo de instrumentos e indicadores de control para el desarrollo empresarial
- Manejo del idioma inglés (nivel intermedio)
- Experiencia y/o formación en desarrollo organizacional y emprendimientos económicos (deseable).

Competencias cruciales:

- Alta capacidad de manejo y resolución de conflictos.
- Habilidades comunicacionales: redacción de informes, hablar en público y liderazgo efectivo, relevantes capacidades para relaciones públicas y trabajo en equipo.
- Habilidades de organización, planificación y manejo del tiempo.
- Manejo de programas informáticos Office, plataformas virtuales y redes sociales.
- Conocimiento de configuración de plataformas de comercio electrónico.
- Aptitudes para el trabajo responsable y auto dirigido orientado a resultados.
- Habilidad para enfrentar y manejar situaciones difíciles de manera asertiva.

7. COORDINACIÓN DEL TRABAJO

El/la profesional trabajará bajo la dirección y supervisión del coordinador de Proyecto o quien este delegue, y brindará asistencia técnica presencial en los territorios de Manabí y Azuay conforme se determine en la planificación establecida.

8. CONFIDENCIALIDAD Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Los documentos compartidos, diseños previos, bocetos, muestras, así como los productos finales del trabajo realizado en el cargo serán de exclusiva propiedad de Fundación HEIFER Ecuador, MAG y AECID y no podrán ser utilizados sin autorización escrita. Todas las fotografías o material audiovisual que se necesite y se haya realizado para la elaboración de los materiales deberán ser entregados al proyecto Mujeres Rurales, Fundación Heifer Ecuador.

9. PRESUPUESTO REFERENCIAL

El presupuesto referencial de esta contratación es de **USD 1.514,25 (MIL QUINIENTOS CATORCE DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA CON 25/100)** incluido IVA, que se pagarán de manera mensual previa entrega y aprobación de informes.

Los equipos y materiales que se utilicen durante los trabajos correrán por cuenta del/la profesional. Los gastos de movilización serán cubiertos por el Proyecto de acuerdo a las políticas internas de la Fundación Heifer Ecuador.

10. ENTREGA DE OFERTAS.

Los/las interesados/as en participar en el proceso de contratación deben presentar una copia de Ruc actualizado, oferta técnica de máximo (6 páginas), que incluya:

- Copia del RUC actualizado
- Hoja de vida con sus verificables, certificados de estudios, trabajo.
- Oferta técnica de máximo 6 páginas con metodología detallada y actividades para generar los productos esperados, no se debe hacer un “copy paste” de los términos de referencia, sino elaborar una propuesta técnica y propositiva.

11. Verificación de cumplimiento de integridad y requisitos de la oferta.

PARÁMETRO	CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES
Copia de RUC actualizado			
Hoja de vida con certificados de estudios y trabajo.			
Oferta técnica			

Aquellas ofertas que cumplan integralmente con los parámetros mínimos pasarán a la etapa de evaluación de ofertas con puntaje, caso contrario serán descalificadas.

12. EVALUACIÓN POR PUNTAJE: Solo las ofertas que cumplan con los requisitos mínimos serán evaluadas por puntaje. La selección de los candidatos se realizará mediante la calificación de los requisitos del perfil profesional de acuerdo con los criterios indicados a continuación en la Tabla 1.

Tabla 1. Perfil – 50 puntos

Criterio	Puntaje	
- Título en administración de empresas, Ingeniería comercial, administración de empresas.	Título posgrado	15
- Posgrado en área afín	Título grado	10
Experiencia general	≥ 5 años	15
• Mínimo 5 años de experiencia en el desarrollo y expansión de negocios rurales , especialmente en productos derivados de la agricultura campesina, enfocándose en la comercialización a mercados nacionales e internacionales.	< 5 y ≥ 3 años	10
• Mínimo 2 años de experiencia en vincular a negocios a la compra pública.	< 3 y ≥ 2 años	5
	< 2 años	0
Oferta técnica	≥ 3 años	20
• Integridad de la oferta técnica para ejecutar todas las actividades, planes de negocios rurales o estrategias de acceso a nuevos mercados , propuesta de metodología y actividades para generar los productos esperados formulados con claridad.	< 3 y ≥ 2 años	15
	< 2 y ≥ 1 años	10
	< 1 año	0
Total	50	

Se verificará el cumplimiento expreso y puntual de las especificaciones técnicas o términos de referencia de los servicios objeto de contratación, de conformidad con lo detallado en el TDR. Si hubiese un postulante con una alta puntuación y requiere ampliación de información, se puede solicitar al oferente que complete los documentos para valorar su calificación.

Los mejores perfiles (máximo 5) con las calificaciones más altas pasarán a la fase de entrevista para la respectiva calificación, y se contactará a la propuesta que obtuviera mayor puntuación en el proceso de selección para proceder con la suscripción del contrato.

Entrevista 50 puntos

Los documentos integrados por la propuesta técnica, currículum vitae con los certificados que avalen su estudio y experiencia, deberán ser enviados por correo electrónico a: Andrea.gonzalez@heifer.org con el asunto Técnico en Comercialización Proyecto Mujeres Rurales hasta el 28 de abril del 2025. No se considerarán propuestas enviadas fuera de tiempo, además de que se descalificarán aquellas propuestas que no cumplan los términos anteriormente indicados.

Los postulantes deben considerar que para el presente proyecto se requiere residir en la provincia de Azuay o Manabí.