

FUNDACIÓN HEIFER ECUADOR TÉRMINOS DE REFERENCIA

Modalidad de contratación	Consultor/a individual
Nombre de la consultoría	Elaboración de un Plan de Comercialización para la empresa MANSUR
Plazo	100 días
Zonas de intervención	Provincia del Guayas en los cantones de Naranjal y Balao.

1. Antecedentes

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.

El Proyecto de Apoyo al Sistema Nacional de Áreas Protegidas, fase marino - costera (PASNAP II) es un Proyecto de la Cooperación Financiera Oficial entre Alemania y la República del Ecuador, conforme al Contrato de Aporte Financiero suscrito el 02 de marzo de 2021 entre la República del Ecuador, representada por el Ministerio del Ambiente y Agua – MAAE (ahora Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica del Ecuador) y el KfW, y su respectivo Acuerdo Separado. El PASNAP II tiene como objetivo “Fortalecer el manejo efectivo de áreas marino-costeras protegidas continentales del Ecuador con la participación de actores locales”.

La intervención del proyecto se concentra en cinco (5) áreas protegidas marino costeras (AMCP), denominadas áreas emblemáticas, en tres (3) mosaicos distribuidos en el norte, centro y sur del país; con la intención de reducir costos, aumentar la eficiencia de la gestión de las áreas, así como para generar y replicar buenas prácticas. Además, apoya actividades que benefician a dos (2) áreas colindantes de dichos mosaicos, y fortalecen a la Red de AMCP, conformada actualmente por 20 AMCP.

El Proyecto está constituido por cuatro componentes: 1. Fortalecimiento de capacidades para la gestión de las áreas protegidas marino costeras, 2. Mejoramiento del control y vigilancia, 3. Fomento de prácticas participativas de uso sostenible de los recursos naturales marino costeros, y 4. Fortalecimiento de la sostenibilidad financiera de las áreas protegidas.

En el cantón Naranjal de la provincia del Guayas, se encuentra establecida la empresa comercializadora asociativa Manglares Unidos del Sur Ecuador (MANSUR), respaldada por la Fundación Heifer. MANSUR está integrada por cuatro asociaciones de pescadores

y recolectores artesanales: 6 de Julio, Nuevo Porvenir, Balao y Las Huacas (en El Oro), quienes operan bajo Acuerdos de Uso Sostenible y Custodia del Ecosistema Manglar (AUSCEM) con aproximadamente 10.187,92 hectáreas de concesión. Su sustento se basa principalmente en la recolección de cangrejo rojo (*Ucides Occidentalis*) y concha prieta (*Anadara tuberculosa*).

MANSUR opera con cuatro plantas procesadoras, tres dedicadas al cangrejo rojo y una a la concha prieta. La empresa desempeña un papel crucial en la reducción de la cadena de comercialización, lo que se traduce en beneficios directos para los recolectores en términos de ingresos. Sin embargo, para aumentar su competitividad y acceder a nuevos mercados, es fundamental que las tres plantas de procesamiento de cangrejo rojo, que al momento son las más operativas, mejoren sus capacidades a nivel empresarial, comercial y ambiental. Además, es fundamental explorar nuevas oportunidades de negocio, por lo que es imprescindible contar con insumos comunicacionales, de marketing que posicionen a la empresa.

2. Objetivo:

Diseñar un plan de comercialización que permita a MANSUR optimizar sus estrategias de ventas, ampliar su base de clientes y fortalecer su posición en el mercado, garantizando la sostenibilidad económica y social de las organizaciones socias.

Objetivos Específicos:

- a) Analizar la situación actual de comercialización (Recolección, transformación y venta) de MANSUR, identificando fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- b) Diseñar el plan de comercialización de manera participativa que incluya estrategias comerciales específicas tácticas de marketing, distribución y fidelización de clientes para diversificar mercados en el corto plazo.
- c) Diseñar indicadores clave de desempeño (KPI) para medir el impacto del plan de comercialización.

3. Alcance:

La consultoría deberá incluir las siguientes actividades:

1. Diagnóstico inicial:

- Revisión del modelo de negocio y análisis de las operaciones comerciales actuales.
- Identificación de segmentos de clientes, canales de distribución y posicionamiento en el mercado.
- Evaluación de la capacidad productiva y su impacto en la comercialización.

2. Diseño del plan de comercialización:

- Desarrollo de estrategias de ventas y marketing.
- Diseño de tácticas para diversificar clientes y expandir mercados.
- Propuesta de campañas promocionales, articulando con las estrategias digitales en desarrollo.
- Definición de un esquema para la participación de socios en la cadena comercial.

3. Diseño del sistema de indicadores:

- Elaboración de un cronograma para la ejecución del plan.
- Definición de un sistema de indicadores para medir la efectividad del plan.

4. Socialización y capacitación

- Jornada de socialización y capacitación a la Gerencia de MANSUR y personal asociado para la implementación del Plan.

4. Actividades del consultor

Producto 1: Plan de trabajo

- Detallar ampliamente la metodología y acciones de trabajo de acuerdo con cada actividad detallada en el TDR y productos a presentar, ¿cómo lo hará? ¿qué recursos utilizará? Y el resultado que se prevé tener con dicha metodología de trabajo.
- Establecer la metodología de capacitación y socialización del plan de comercialización de la Empresa Asociativa MANSUR.
- Cronograma de actividades detallado.

Producto 2: Informe de diagnóstico de la situación comercial actual

- **Análisis de mercado:** Evaluación de los segmentos de clientes actuales, tendencias de demanda y competidores.
- **Evaluación de la capacidad productiva:** Revisión de la eficiencia en la producción y capacidad instalada de las plantas procesadoras.
- **Análisis de ventas y clientes:** Revisión de los canales de venta, volumen de ventas, y análisis de clientes clave y su comportamiento.
- **Identificación de debilidades comerciales:** Problemas en la cadena de valor, falta de diversificación de clientes, dependencia de pocos ingresos, y baja participación de socios en el proceso comercial.
- El informe debe incluir un análisis **FODA** detallado que identifique las fortalezas internas de MANSUR, las oportunidades de mercado, las debilidades organizativas, y las amenazas externas que podrían afectar el éxito del plan comercial.

Producto 3: Plan de comercialización de MANSUR, que incluya:

- Definición de estrategias comerciales.
- Tácticas de marketing (producto, precio, plaza, promoción)
- Tácticas distribución.
- Diseño de tácticas para diversificar clientes y expandir mercados.
- Propuesta de campañas promocionales, articulando con las estrategias digitales en desarrollo.
- Definición de un esquema para la participación de socios en la cadena comercial.

Producto 4: Herramientas para el seguimiento de indicadores clave de desempeño (KPI).

- **Panel de Control de KPIs:** Dashboard en Excel, que incluya **indicadores claves** como ventas por cliente, devoluciones o retornos, capacidad productiva y cumplimiento de metas.
- **Plantilla de Registro de Ventas y Seguimiento de Clientes:** Hoja de cálculo para registrar clientes, prospectos y datos de ventas.

- **Cronograma de Actividades y Seguimiento de Tareas:** Plantilla en Excel o herramientas como Trello.
- **Sistema de Reportes Periódicos:** Plantillas para informes mensuales o trimestrales que permitan presentar resultados de desempeño frente a las metas planificadas.
- **Guía de Interpretación de KPIs:** Documento explicativo sobre cada indicador.

Producto 5:

- El equipo consultor deberá entregar un informe de la capacitación realizada a la Gerencia de MANSUR y su directiva sobre la implementación del plan.

5. Perfil del/la consultor/a:

Formación académica

- Profesional en áreas de Administración de Empresas, Marketing, Comercio, Agronegocios o afines.
- Deseable: Estudios de posgrado en Marketing, Comercialización o Gestión Empresarial.

Experiencia profesional

- Mínimo 5 años en diseño e implementación de planes de comercialización.
- Experiencia previa con empresas asociativas o negocios rurales, preferiblemente en sectores agroecológicos o sostenibles.

Conocimiento y competencias:

- Conocimiento de cadenas de valor y mercados sostenibles.

Competencias:

- Habilidades en análisis de mercado, diseño de estrategias y planificación operativa.
- Capacidad para trabajar con comunidades rurales y estructuras organizativas asociativas.
- Dominio de herramientas digitales para marketing y comercialización.

6. Productos y cronograma de pago

En el marco de la consultoría se entregarán los siguientes productos conforme el calendario de pago que se expone a continuación:

Entregables	Fecha de entrega y % de pagos
Producto 1: Plan de trabajo: antecedentes, objetivos, ámbito de trabajo, metodología para la elaboración del plan.	20% a los 5 días de la firma del contrato
Producto 2: Informe de diagnóstico inicial (formato digital y físico).	20% a los 30 días de la firma del contrato
Producto 3: Plan de comercialización (formato digital y físico).	20% a los 60 días de la firma del contrato

Producto 4: Herramientas para el seguimiento de indicadores clave de desempeño (KPI).	40% a los 100 días de la firma del contrato
Producto 5: Presentación ejecutiva del plan para las organizaciones socias de MANSUR y capacitación al equipo de MANSUR sobre la implementación del plan.	

Nota: Una vez entregado cada producto preliminar, Heifer contará con 5 días calendario para emitir sus observaciones. Igualmente, el contratante deberá solventar las observaciones en un plazo máximo de 3 días calendario y entregar el informe final para aprobación. Los productos deben ser entregados en su versión final en formato digital e impreso con sus anexos correspondientes

7. Lugar de trabajo

El lugar de trabajo será en cualquier parte del territorio nacional con desplazamientos a los cantones de Naranjal y Balao en la provincia del Guayas, donde se encuentran las plantas procesadoras de pulpa de cangrejo.

8. Coordinación

Los productos y resultados se presentarán a la Coordinadora del Proyecto PASNAP para su revisión y aprobación.

9. Presupuesto

El presupuesto referencial para la consultoría es de USD. 3.000 (tres mil dólares de los Estados Unidos de América 00/100) incluido IVA. Los viajes y movilizaciones correrán por parte de Heifer Ecuador.

10. Confidencialidad y propiedad intelectual

Los documentos compartidos, borradores y productos finales desarrollados por el/la consultor/a serán de exclusiva propiedad de Fundación Heifer Ecuador y Ministerio del Ambiente, Agua y Transición ecológica y no podrán ser utilizados sin autorización escrita. El/la profesional contratado/a se compromete a mantener la confidencialidad sobre el proceso y los resultados. Todas las fotografías o material audiovisual que se necesite y se hayan realizado para la elaboración de los materiales deberán ser entregados a la Fundación Heifer Ecuador.

11. Duración de la consultoría

La consultoría tendrá una duración de 100 días calendario a partir de la firma del contrato.

12. Entrega de ofertas

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

- 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 en máximo 5 hojas.
- Cronograma detallado de actividades.
- Propuesta económica detallada.
- Adicional a ello se deberá enviar la hoja de vida con sus certificados que avalen su formación académica y experiencias (actas entrega, contratos, facturas, etc.) con los cuales se pueda verificar las experiencias previas en este tipo de contrataciones.

Tabla de Calificación

PARÁMETRO	CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES
Integridad de la oferta			
Personal técnico mínimo persona(s) con experiencia profesional de mínimo 5 años, comprobable			
Especificaciones técnicas o Términos de Referencia			

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

Evaluación por puntaje: Solo las ofertas que cumplan con los requisitos mínimos serán evaluadas por puntaje.

Para la valoración se puntuará con múltiplos de 5 (5, 10, 15, 20, etc):

Criterio	Parámetro	Puntaje
Formación profesional	Profesional en áreas de Administración de Empresas, Marketing, Comercio, Agronegocios o afines. Deseable: Estudios de posgrado en Marketing, Comercialización o Gestión Empresarial.	10
Experiencia	Mínimo 5 años en diseño e implementación de planes de comercialización. Experiencia previa con empresas asociativas o negocios rurales, preferiblemente en sectores agroecológicos o sostenibles.	20
	Entre dos y tres años de experiencia en el ejercicio de actividades de gestión empresarial.	10
	Menos de un año (1) de experiencia en el ejercicio de su actividad profesional.	5

Oferta técnica	Coherencia de la oferta técnica, enfoque conceptual y metodología, plan de trabajo, cronograma.	40
Oferta económica	La oferta económica que incluye el presupuesto por recursos. El oferente debe presentar un presupuesto estructurado de los siguientes rubros de gastos: personal, gastos operativos, insumos.	30
Total		100 puntos

Los documentos deberán ser enviados por correo electrónico a: elizabeth.ona@heifer.org, con el asunto **“PLAN DE COMERCIALIZACIÓN MANSUR”** hasta el 18 de marzo de 2025.

Nota: Se contactará exclusivamente a los candidatos que cumplan integralmente con los parámetros mínimos solicitados y no se considerarán propuestas enviadas fuera de tiempo.