

PROCESO PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA DISEÑAR E IMPLEMENTAR LA ESTRATEGIA DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN ASOCIATIVA DE LAS ORGANIZACIONES PARTICIPANTES DEL PROYECTO EL FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN PARA LOS DISTINTOS CANALES ACTUALES Y POTENCIALES

1. ANTECEDENTES

La Fundación Heifer Ecuador es una Organización No Gubernamental, vinculada a Heifer International, reconocida legalmente en Ecuador, desde el 8 de julio de 1993, según Acuerdo Ministerial #0250 otorgado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Comparte la misión, visión y fundamentos con Heifer Internacional. La misión se encamina a trabajar con las comunidades para poner fin al hambre y la pobreza y cuidar la Tierra. La visión es un mundo de comunidades que viven juntas en paz y comparten equitativamente los recursos de un planeta saludable.

Los fundamentos institucionales son 12, sin embargo, el *Compartir de Recursos* es el principal y a su vez es un mecanismo de sostenibilidad de los procesos desarrollados con las organizaciones. La metodología patentada del Compartir de Recursos (*“Passing on the Gift”* o POG en inglés) de Heifer incorpora un modelo de desarrollo comunitario para facilitar el intercambio de conocimientos, formación y activos físicos y financieros entre los participantes de los proyectos y los miembros de su comunidad con el fin de multiplicar los recursos entregados. Las familias miembros de las organizaciones se comprometen con su comunidad a entregar lo mismo que recibieron a otra familia, una vez que se haya recuperado la inversión.

El enfoque de trabajo es el Desarrollo Sostenible Liderado Localmente pone las decisiones en manos de las organizaciones locales a través de “iniciativas que pertenecen a las personas y son dirigidas por ellas en su propio contexto”¹. Las organizaciones locales no son solo un sujeto o ejecutores de proyectos concebidos en otros lugares, sino iniciadores y propietarios de las ideas, mientras que las ONG y los donantes globales actúan como entidades de apoyo y facilitación. La potenciación del liderazgo local puede abarcar varios elementos del proceso de desarrollo, desde el establecimiento de prioridades hasta el diseño, la gestión, el seguimiento de los avances y la evaluación de los resultados.

Siguiendo estos lineamientos, la Fundación Heifer Ecuador fortalece el desarrollo de negocios rurales de triple impacto en manos de organizaciones campesinas, campesinas/indígenas, recolectores, productores, pescadores para que el vínculo campo-ciudad permita la construcción de la sostenibilidad en los sistemas alimentarios. Este objetivo dota de herramientas a las organizaciones, que permiten la gestión de los negocios en todos los eslabones.

¹ Mathews, D. and Draper, S. (2021) *Why locally-led development must be at the heart of the new International Development Strategy*. Bond. <https://www.bond.org.uk/news/2021/10/why-locally-led-development-must-be-at-the-heart-of-the-new-international-development>

El triple impacto permite por un lado, mejorar los niveles de ingresos a través de un vínculo en mejores condiciones con mercados diversos; además, con ayuda de varias metodologías se fortalece las capacidades de gerencia, administración y ventas de los negocios rurales, esto en el ámbito económico. En el ámbito social, se fortalece la capacidad de las organizaciones de brindar servicios a sus asociados para que generen pertenencia, cohesión e identidad. Finalmente, en el ámbito ambiental, se busca que los negocios rurales mantengan o mejoren los servicios ambientales de las zonas en las que se desarrollan, que usualmente son zonas de alta biodiversidad como páramos, laderas andinas, bosques secos, bosques húmedos y la zona marino-costera. Actualmente, Heifer Ecuador desarrolla nueve proyectos que promueven negocios rurales y fortalecen cadenas de valor con la generación de alianzas con gobiernos locales, nacional, ONG, academia y empresas privadas, para incrementar el impacto.

En este contexto, la Fundación Heifer Ecuador en el marco de su programa emblemático El Futuro de la Alimentación y del proyecto que lleva su mismo nombre, requiere diseñar la estrategia de mercado para la provisión en volumen de la producción asociativa de las organizaciones participantes del proyecto El Futuro de la Alimentación, para los distintos canales actuales y futuros.

2. OBJETIVO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Diseñar e implementar la estrategia de mercado para la comercialización en volumen de la producción asociativa de las organizaciones participantes del proyecto El Futuro de la Alimentación para los distintos canales actuales y potenciales.

2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Construir el modelo de negocio.
- Desarrollar estrategias específicas
- Evaluar la viabilidad económica del negocio.

3. METODOLOGÍA Y DOCUMENTACIÓN

La metodología para la realización del trabajo deberá ser coordinada con la persona gerente de negocios de la Fundación Heifer Ecuador o a quien se designe. La misma tendrá componentes de investigación exploratoria, análisis de la información (interna o del contexto) desarrollo de talleres de reflexión y construcción de estrategias, matrices y planillas según el siguiente detalle:

- Análisis de documentación referida al proyecto y a los procesos e iniciativas de comercialización asociativa y negocios que permita a los consultores poseer un conocimiento claro de lo realizado hasta el momento y los objetivos perseguidos.
- Entrevistas individuales con las personas claves de Heifer Ecuador y de las organizaciones participantes, que complementen el ítem precedente. Las reuniones tendrán una duración de 2 horas.
- Para los ítems: Análisis de las variables de competencia de la industria, desarrollo de la propuesta de valor, construcción del modelo de negocio y desarrollo de estrategias

específicas se realizarán talleres que permitan recoger el conocimiento adquirido, planificar las acciones futuras y alinear las visiones de los ejecutivos de Heifer Ecuador y organizaciones participantes. Los mencionados talleres tendrán una duración aproximada de 3 horas y serán desarrollados de manera presencial.

- Investigación exploratoria de fuentes secundarias y primarias que permitan conocer entre otros puntos: Cual es la composición actual de la oferta, competencia, precios, percepción de valor de los potenciales clientes de acuerdo con el posicionamiento elegido, etc.
- Desarrollo de matrices y planillas que permitan evaluar: la viabilidad económica y financiera del proyecto, la estructura requerida (bienes y personas) para el correcto funcionamiento.

4. PERFIL DEL/ LA CONSULTOR/A

Variable	Requerido		
<i>Sexo</i>	M:	F:	Indistinto: X
<i>Edad</i>	Mínima:	Máxima:	Indistinto: X
<i>Perfil</i>	• Equipo o profesional con experiencia profesional mínima de cinco años en gerencia de negocios, acompañamiento gerencial, asesoría de negocios, administración de empresas.		
<i>Conocimientos técnicos específicos</i>	• Experiencia en diseño y elaboración de estrategias de mercado para productos alimenticios en volumen.		
<i>Disponibilidad de viajes</i>	• Disponibilidad para viajar a las diferentes organizaciones del proyecto en caso de ser necesario.		
<i>Aptitudes, cualidades y destrezas</i>	• Capacidad para generar relaciones institucionales, trabajo en equipo, organización y planificación. • Capacidad para adaptarse al trabajo en contextos diversos, con personas o grupos campesinos, organizaciones, asociaciones entre otros. • Sensibilidad y respeto a las culturas, costumbres y saberes locales. • Estar dispuestx a trabajar bajo resultados y entrega de productos de acuerdo con los plazos establecidos.		

5. COORDINACIÓN DEL TRABAJO

El equipo o el/la consultor/a trabajará bajo la dirección y supervisión de la Gerencia de Desarrollo Empresarial y la persona designada por el proyecto. Para la consecución de la estrategia se requiere la participación de las personas claves del proyecto de Heifer Ecuador y de las organizaciones que son parte del proyecto El Futuro de la Alimentación.

6. PRODUCTOS Y TIEMPOS PREVISTOS

El equipo o el/la consultor presentará los siguientes productos:

Descripción actividad	Resultados y productos	Medios de verificación/
P1. Cronograma y metodología de trabajo	Cinco (5) días después de firmado el contrato	Documento
P2. Análisis de las variables de competencia de la industria.	- Mapa estratégico de las variables de competencia de la industria - Documento que detalla y explica las distintas variables y su importancia (10 días)	Documento
P2.1 Desarrollo de la propuesta de valor	- Documento que detalla los atributos que deberá tener el producto/servicios alineados a las demandas de los segmentos elegidos (10 días)	Documento
P2.2 Construcción del modelo de negocio	- Matriz que consolida la lógica y acciones que deberá seguir la empresa para conseguir ingresos - Documento que detalla la coherencia del modelo y el rol de los distintos stakeholders. - El documento incluye el análisis de perfil de clientes, análisis y elección de canales de distribución. (25 días)	Documento
P3. Desarrollo de estrategias específicas	- Matriz FODA. - Estrategias de abordaje de mercado por canal y por zonas. - Definición de objetivos. (30 días)	Documento
P3.1. Evaluación de viabilidad económica del negocio	- Planilla de costeo de los productos (producción, logística, comercialización). Para este apartado se interactuará con los responsables técnicos de producción a fin de conocer los rendimientos actuales y proyectados. - Listado de precios sugeridos	Documento

	- Flujo de fondos proyectado del negocio (Escenario base, optimista y pesimista) - Determinación de Punto de equilibrio y capital de trabajo. (30 días)	
P3.2 Planificación de puntos de venta propios	- Documento que explicita (por zona de influencia): Ubicación, características, marketing mix del punto de venta, estimación de demanda*, competencia zonal*, KPI (indicadores) del retail. (30 días) *Investigación exploratoria	Documento
P4. Informe final de evaluación	- Documento que recoge toda la información del proceso, incluidas todas las herramientas levantadas y construidas ad hoc. (10 días)	Documento

Los productos finales deben ser entregados en formato digital en sus versiones originales no PDF, con sus anexos, presentaciones, matrices o bases de datos que se hayan generado.

7. CONFIDENCIALIDAD Y PROPIEDAD INTELECTUAL

Los documentos compartidos, documentos previos, encuestas, muestras, así como los productos finales que resultasen de la realización de la prestación de servicios, son de exclusiva propiedad de la Fundación Heifer Ecuador. El/la consultor/a contratadx se compromete a mantener la confidencialidad sobre el proceso y los resultados. Todas las fotografías o plantillas en Excel, bases de datos, documentos que se necesite y se hayan utilizado para la consultoría, deben ser entregados a la Fundación Heifer Ecuador y no pueden ser usados para otros fines.

8. PLAZO, COSTOS, FORMA DE PAGO

El período de contratación será de **ciento cincuenta días** (calendario) (**5 meses**) contados a partir de la firma del contrato. El pago se realizará con la entrega oportuna de informes recibidos a conformidad por parte de la contratante y posterior emisión de la correspondiente factura, según lo detallado a continuación:

PRODUCTOS	ENTREGABLE	% DE PAGO
P1. Cronograma y metodología de trabajo (5 días)	Documento	20%
P2.1 Desarrollo de la propuesta de valor	Documento	20%
P2.2 Construcción del modelo de negocio (45 días)		
P3. Desarrollo de estrategias específicas (30 días)	Documento	20%
P3.1. Evaluación de viabilidad económica del negocio (30 días)	Documento	15%
P3.2 Planificación de puntos de venta propios (30 días)	Documento	15%
P4. Informe final de evaluación (10 días)	Documento	10%

9. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Los proveedores interesados deberán enviar:

1. Propuesta técnica
2. Propuesta económica (vigencia de 60 días)
3. Copia de RUC actualizada
4. Hoja de vida y portafolio que avale la experiencia en el tipo de trabajo requerido por la consultoría.

Demás documentación de respaldo acorde a lo detallado en el perfil requerido al correo adriana.constante@heifer.org hasta el 04 de noviembre de 2024 con el asunto “**DISEÑAR E IMPLEMENTAR ESTRATEGIA DE MERCADO**”

No se revisarán propuestas enviadas fuera de tiempo o con documentación incompleta, **las propuestas técnicas y económicas deberán ser presentadas en documentos separados**, el no cumplir con este parámetro puede ser causal de descalificación.

En caso de inquietudes, las mismas deben ser enviadas por correo electrónico en los cinco primeros días de esta convocatoria, al mismo correo de aplicación, y serán respondidas a todos los oferentes interesados hasta 48 horas posteriores al cierre del período de preguntas.

10. VERIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

1. Verificación de las ofertas:

1.1 Integridad de la oferta: verificar la presentación de los requisitos mínimos previstos en el TDR.

1. Envío de propuestas técnica y económica dentro del tiempo de la convocatoria.
2. Documento de propuesta técnica, sin formato preestablecido.
3. Documento de propuesta económica, sin formato preestablecido.
4. Hoja(s) de vida.
5. Otros documentos descritos en TDR.

2. Personal técnico mínimo:

Una persona o equipo que tenga como integrante un(a) especialista con título en administración de empresas o similares.

2.1 Experiencia profesional mínima:

- Equipo o profesional con experiencia profesional mínima de cinco años en gerencia de negocios, acompañamiento gerencial, asesoría de negocios, administración de empresas.

3. Especificaciones técnicas o términos de referencia:

Se verificará el cumplimiento expreso y puntual de las especificaciones técnicas o términos de referencia de los bienes y/o servicios que se pretende contratar, de conformidad con lo detallado en el TDR. Si hubiese una propuesta económica con un buen precio que requiere ampliación de información, se puede solicitar al oferente que complete los documentos para considerar su oferta.

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

PARÁMETRO	CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERVACIONES
Integridad de la oferta			
Personal con título			
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.

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

Parámetro sugerido	Descripción
Personal técnico mínimo persona (s) con experticia en gerencia de negocios, acompañamiento gerencial, asesoría de negocios, administración de empresas.	No se otorgará puntaje al título general mínimo requerido, por ser de cumplimiento obligatorio.
Experiencia profesional de mínimo 5 años	El profesional deberá presentar más de tres (3) pruebas de su experiencia en la provisión bienes y/o prestación de servicios similares.

Oferta técnica	La oferta técnica se evaluará por el cumplimiento de especificaciones, claridad de propuesta, referencias al tiempo de ejecución.
Oferta económica	La oferta económica se evaluará aplicando un criterio inversamente proporcional; a menor precio, mayor puntaje.

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

Parámetro	Valoración	Ponderación
Experiencia profesional	30 puntos	
	≥ 5 años	30
	< 3 y ≥ 2 años	20
	< de 1 años	10
Oferta técnica	40 puntos	
	¿Hasta qué punto el/la oferente comprende la naturaleza del trabajo? ¿Se ha definido bien el alcance del trabajo y se ajusta a los TdR? - Alta comprensión (10 puntos) - Mediana comprensión (5 puntos) - Baja comprensión (0 puntos)	10
	¿Se han desarrollado los aspectos relevantes del trabajo con un nivel suficiente de detalle? - Muy claro y detallado (10 puntos) - Mediana claridad y/o detalle (5 puntos) - Baja claridad y/o detalle (0 puntos)	10
	¿Se describe a profundidad la metodología establecida para lograr los productos definidos en la consultoría? - Muy claro y detallado (10 puntos) - Mediana claridad y/o detalle (5 puntos) - Baja claridad y/o detalle (5 puntos)	10
	¿Se ha realizado una propuesta clara? ¿Es lógica y realista la secuencia de actividades y su planificación? ¿Conduce a una implementación eficiente de la sistematización? - Muy claro y detallado (10 puntos) - Mediana claridad y/o detalle (5 puntos) - Baja claridad y/o detalle (0 puntos)	10
Oferta económica	30 puntos	
TOTAL	100 puntos	

Las ofertas que obtengan 70 puntos serán analizadas.