

TÉRMINOS DE REFERENCIA

ASESORAMIENTO Y ASISTENCIA TÉCNICA PARA EL FORTALECIMIENTO Y LA GESTIÓN COMERCIAL EN LA BÚSQUEDA Y ACCESO A MERCADOS, LA DIVERSIFICACIÓN DEL PORTAFOLIO DE CLIENTES Y/O LA RENEGOCIACIÓN DE CONVENIOS COMERCIALES EXISTENTES

Antecedentes

Desde finales del siglo XIX, Ecuador se posicionó como el productor del mejor cacao del mundo por sus condiciones de aroma y de palatabilidad; actualmente es el cuarto mayor productor de cacao del mundo y el primer productor de cacao fino de aroma: en 2022 sus cuentas cerraron con un total de 414.721 toneladas, por encima de los USD 950 millones, superando a 2020 en USD 15 millones, que fue un año excelente para la actividad exportadora de cacao en el país porque mejoró en más 50.000 toneladas sus ventas al exterior y llegó a las 360.800 toneladas.

La Unión Europea (UE) es el tercer mercado en importancia para la exportación de cacao ecuatoriano. Esta realidad podría verse muy afectada con la implementación de la nueva normativa que regula el ingreso de productos a la UE sin deforestación la cual afectará al 90% de pequeños productores/as que entregan su producción a las empresas exportadoras socias de ANECACAO, así como a varias empresas asociativas de la Economía Popular y Solidaria (EPS). Esto se debe a que las entidades no están preparadas (información, tecnología, personal capacitado) para la implementación de un sistema de diligencia debida que demuestre la trazabilidad de la producción del cacao en toda la cadena de suministros (zonas sin deforestación después de 31 diciembre 2020) y la legalidad de dicha producción de manera fehaciente. La aplicación de esta medida afectará las condiciones de vulnerabilidad de los pequeños productores cacaoteros generando consecuencias como la disminución de ingresos, condiciones laborales precarias, desmotivación de la población joven para trabajar en el sector afectando al relevo generacional, falta de inversiones en tecnología, llevándolos a presionar de manera ilegal sobre las áreas boscosas, exponiéndolos a comerciantes intermediarios sin conciencia ambiental y con condiciones abusivas en los precios.

AL-INVEST Verde es un programa financiado por la Comisión Europea para promover el crecimiento sostenible y la creación de empleo en América Latina. Su objetivo es apoyar la transición hacia una economía baja en carbono, eficiente en recursos y más circular, para facilitar la implementación de modelos de producción sostenibles. En su desarrollo, el programa se divide en tres componentes que trabajan, respectivamente, con pequeñas empresas latinoamericanas, instituciones públicas de la región y la gestión de derechos de propiedad intelectual. La presente consultoría se enmarca en el Proyecto de Parternariado implementado por CODESPA dentro del Componente 1 que se ejecuta bajo el liderazgo de **SEQUA**¹ y tiene como principal objetivo la gestión de fondos para la puesta en marcha de proyectos innovadores de asociación entre organizaciones de América Latina y de la Unión Europea.

Fundación CODESPA creada el 12 de noviembre de 1985 en España, es una ONG sin fines de lucro que tiene entre sus fines, servir al interés general mediante la cooperación al desarrollo económico y social de los países en vías de desarrollo y de las regiones deprimidas de otros países y la promoción de actividades asistenciales y sociales en España y en el extranjero, procurando dar respuesta a las necesidades fundamentales en los campos de alimentación, la salud, el empleo, etc.

ANECACAO (Asociación Nacional de Exportadores e Industriales de Cacao del Ecuador) es una asociación sin fines de lucro con personería jurídica, la cual vela por el bienestar y el desarrollo del sector productor y exportador de cacao del país. La Asociación se debe a los exportadores, no obstante es importante resaltar la obra permanente desempeñada con el sector productor, el actor fundamental de la cadena de cacao, como por ejemplo las asistencias técnicas, transferencia de tecnología, jardines clonales para el abastecimiento de material vegetativo garantizado, la organización de talleres regionales, proyectos de podas, pronósticos de cosecha de cacao, información al momento de los mercados de bolsa de Nueva York y Londres, estadísticas de exportación, capacitaciones a capacitadores, escuelas de campo, manejo post-cosecha, restauración de huertas, acciones que benefician e incentiven directamente al cacao cultor ecuatoriano.

Finalidad de la Consultoría

¹ **SEQUA** es una organización de desarrollo activa a nivel mundial. Su trabajo se centra en la promoción del sector privado. Ofrece competencia y experiencia en las áreas de negocio, de promoción de cámaras y asociaciones, formación profesional y promoción comercial. Sus actividades incluyen la administración de programas, así como la gestión de proyectos y servicios de asesoramiento.

La presente consultoría tiene como finalidad brindar asesoramiento y asistencia técnica a ANECACAO y a las MIPYMES que participan en el PP para lograr el fortalecimiento y la gestión comercial en la búsqueda y acceso a mercados, la diversificación del portafolio de clientes y/o la renegociación de convenios comerciales existentes. Los beneficiarios finales serán tanto ANECACAO de manera directa y también los productores de cacao como las empresas socias de ANECACAO, de la siguiente manera:

- a) ANECACAO: al contar con un especialista en alianzas comerciales podrá capacitar a su staff para mejorar sus destrezas y habilidades con una metodología de aprender – haciendo ya que, a la par que el especialista implementa su plan de trabajo contará con un personal designado desde la Gerencia de ANECACAO para el acompañamiento y aprendizaje de la metodología. Esta metodología formará parte de los productos que posteriormente ANECACAO ofrezca a sus PYMES asociadas especialmente en la tarea de apertura de nuevos enlaces comerciales y en la mejora de los existentes.
- b) Productores cacaoteros
 - Conocerán los aspectos estratégicos que exige el mercado de la UE exigidos en la normativa vigente de cacao libre de deforestación,
 - Conocerán de manera clara la forma en la cual deben presentar su producto para que resulte ganador en la coyuntura del mercado,
 - Conocerán nuevos canales de comercialización hacia la UE especialmente de productos libres de deforestación,
 - Tendrán la capacidad de decidir a quién venden su producto libre de deforestación,
 - Incrementarán su autoestima al saber que su producto es apreciado en un mercado exigente como el europeo,
 - Mejorarán su calidad de vida al evitar la deforestación.
- c) MIPYMES socias de ANECACAO
 - Su gremio contará con una metodología probada que le permita incrementar o mantener los volúmenes de exportación hacia el mercado de la Unión Europea con productos libres de deforestación,
 - Mantendrán su nivel de ventas y no quedarán excluidos de un mercado que exige productos libres de deforestación,
 - Conocerán nuevos canales de comercialización especialmente de la Unión Europea.

Objetivos e Indicadores del Programa AL-INVEST a los que impacta la Consultoría

La presente consultoría impacta sobre el Objetivo General del PP así como en el Objetivo 4, específicamente en el Resultado 4. A continuación se explica la relación con los siguientes Objetivos e Indicadores del programa ALINVEST- Verde:

- **Objetivo General:** *Promover el crecimiento económico y la sostenibilidad medioambiental mediante la implementación de un sistema de diligencia debida y trazabilidad en la comercialización.*

La consultoría busca mejorar el crecimiento económico asegurando que el cacao libre de deforestación mantenga su mercado e incluso incremente el volumen de venta en el mercado europeo para lo cual se pretende incrementar las destrezas y habilidades de los funcionarios de ANECACAO y de 2 MIPYMES que forman parte del pilotaje. En el caso de ANECACAO la mejora servirá para brindar un servicio de calidad a sus empresas asociadas en el área comercial con énfasis en aspectos de apertura de nuevos mercados para cacao que cumple con la normativa 1115.

De esta manera los pequeños y medianos productores que proveen de cacao a las exportadoras socias de ANECACAO podrán asegurar que su producción cuenta con un mercado lo cual estimulará a la implementación de prácticas productivas que no generen deforestación ni degradación de los bosques ni cambio de cultivos.

- **Resultado 4.** *Mejorado el acceso a mercado cero-deforestación para MIPYMES productoras y procesadoras de cacao socias de ANECACAO y de la EPS.*

Se impacta positivamente sobre este Resultado ya que el especialista contratado implementará una metodología y estrategias que permitan enfrentar los retos del mercado tanto en la coyuntura actual que exige cacao libre de deforestación, así como en nuevos escenarios donde la madurez de los consumidores pueda generar nuevas formas de demanda del producto. De esta manera ANECACAO, como la entidad que aglutina a los mayores exportadores cacaoteros de Ecuador, podrá brindar un

apoyo efectivo a sus asociadas que a su vez se reflejará en oportunidades de conseguir mejores precios y mayores volúmenes de producto vendido por parte de las familias campesinas.

- **Indicador de AL-Invest al que aporta 1.3:** 2 MIPYMES incrementan su volumen actual de negocios con la UE y 750 pequeños/as productores/as socios/as de las 2 MIPYMES Incrementan en EUR/ 100,00 en promedio por persona al año.

Para el Indicador de AL-Invest Verde se impactará positivamente en la capacidad de ampliación del mercado al que actualmente están vendiendo las 2 MIPYMES del PP, tanto a MARTINETTI AGROEXPORTADORA (socia de ANECACAO) como a REDESCOCPE, empresa de la Economía Popular y solidaria. Con la consultoría ambas empresas se beneficiarán a través de la elaboración de 2 planes estratégicos de comercialización (uno por cada empresa) donde se definirá de manera clara y precisa las estrategias para la generación de alianzas comerciales que les faciliten el incremento de los canales de comercialización, la mejora de las relaciones comerciales actuales y, en caso de darse, la forma de mejorar las alianzas existentes. La consultoría se centrará especialmente en las empresas europeas (o de otras regiones del mundo) interesadas en el cacao libre de deforestación según la normativa 1115 EUDR.

Así también la consultoría beneficiará a un total de 750 productoras/es que proveen de cacao a las 2 MIPYMES señaladas. Este beneficio para los productores/as se debe a la mejora de las capacidades de las empresas para ampliarse a nuevos aliados comerciales o para mejorar las alianzas existentes. Se espera que en el año 2025 se refleje un incremento de al menos US\$ 100,00 por cada proveedor ayudándolos así a mejorar sus ingresos familiares.

- **Indicador que aporta 1-2023-026-07: IR4.2.** Número de nuevos compromisos comerciales promovidos por el proyecto para venta de cacao libre de deforestación a empresas europeas.

La consultoría impactará sobre este indicador ya que el consultor tendrá como productos a entregar 20 nuevos compromisos comerciales para venta de cacao libre de deforestación con especial énfasis en las empresas europeas; aunque también podrán ser compromisos comerciales con otras regiones del mundo como América Latina, Norteamérica y Asia, sin perder de vista la característica de cacao libre de deforestación.

Objeto de la consultoría

Contar con un especialista en la elaboración de alianzas comerciales para la apertura de nuevos canales de comercialización y/o la mejora de los existentes con los diversos países de la Unión Europea, teniendo en cuenta la disponibilidad actual y proyectada de cacao libre de deforestación por parte de las MIPYMES socias de ANECACAO y de REDESCOCPE como parte de la EPS.

Plazo del Contrato

El plazo para realizar el trabajo será de CIENTO VEINTE DÍAS calendario desde la firma del contrato.

Perfil de la/el Postulante

La/el postulante puede ser persona natural o persona jurídica, nacional o extranjera siempre y cuando cuenten con el perfil requerido y la experiencia comprobada en la elaboración, gestión y firma de alianzas comerciales. En cualquier caso, la oferta debe presentar el perfil de la/el Consultor/a líder y su equipo de apoyo con el que trabajará y que será valorado en la calificación de la oferta.

Requerimientos Profesionales del/la Consultor/a

- Profesional de las Ciencias Financieras, Comercio, Economía y afines.
- De preferencia con estudios de Cuarto Nivel en Comercio o Cooperación al Desarrollo.

Experiencia Requerida para la Consultoría

- Conocimiento sobre las exigencias de la Normativa 1115 EUDR.
- Al menos 4 años trabajando en procesos de promoción y acceso a mercados.
- Coordinación de equipos multidisciplinarios.
- Trabajo con la Cooperación nacional e internacional.
- Trabajo en la costa ecuatoriana o con empresas agroexportadoras.
- Experiencia en la búsqueda y acceso a mercados.

- Conocimientos administrativos financieros en la comercialización (asistencia técnica).
- Sólidos conocimientos en la elaboración de reportes o informes de avance/ finales de consultorías en general.
- Cursos de capacitación adicionales sobre comercio nacional e internacional.
- Sensibilidad y comprensión de conceptos y enfoques de género, intergeneracional, interculturalidad, sostenibilidad ambiental, consumo responsable.

Productos por entregar

Se requiere que el/la profesional o empresa por contratar, entregue los siguientes productos:

Producto 1: Un plan estratégico para la apertura de al menos 20 nuevos canales de comercialización con empresas europeas y de otras regiones.

- Objetivos
- Metodología de trabajo
- Estrategias principales
- Actividades
- Plazos

Entregable 1: Plan Estratégico.

Producto 2: Planes de comercialización para la empresa MARTINETTI, socia de ANECACAO y para REDES COCPE como pilotos teniendo en cuenta el cumplimiento de la EUDR.

- Definir aspectos clave de la EUDR para la comercialización.
- Preparar documentación de apoyo (presentaciones, brochures, trípticos, resúmenes gráficos, entre otros) para presentar las ofertas de productos de las 2 MIPYMES del piloto.
- Preparar material impreso para entregar a las/os productores/as señalando los puntos específicos exigidos por la normativa 1115 sobre cacao libre de deforestación:
 - ✓ Producción agroforestal para cacao libre de deforestación,
 - ✓ Fertilización sin químicos,
 - ✓ Control de plagas,
 - ✓ Cosecha adecuada,
 - ✓ Asegurar la calidad del producto a entregar a la empresa.

Preferible hacerlo en una sola infografía para que sea manejable por el productor/a.

- Entregar el material impreso a las/os proveedores/as en los locales de las MIPYMES del piloto.
- Identificar al menos 30 empresas comercializadoras de cacao y sus derivados en la UE y otras regiones. De preferencia tener en cuenta las empresas asistentes a la Feria CHOKAO de 2024 y 2025.
- Promover reuniones entre las 30 empresas identificadas y las 2 MIPYMES de piloto para conocer la demanda y la oferta de ambas partes.
- Reuniones con las 2 MIPYMES para la preparación y/o mejora de sus planes de comercialización.
- Planes de comercialización para las 2 MIPYMES.

Entregable 2: Material impreso entregado a las/os productores/as (INFOGRAFÍA).
Planes de comercialización para las 2 MIPYMES considerando las particularidades del mercado libre de deforestación de la UE basado en la normativa 1115 EUDR.

Producto 3: Alianzas comerciales (20) firmadas con empresas europeas o de otras regiones que prioricen la aplicación de la normativa libre de deforestación.

- Preparar un documento modelo de “Alianza de Comercialización” para implementarlo con al menos 20 de las empresas contactadas.
- Realizar la firma de las 20 Alianzas Comerciales.

Entregable 3: Alianzas comerciales firmadas.

Producto 4: Autodeclaraciones firmadas (750) de mejora de ingresos de los productores.

- Planificar visitas a las empresas
- Realizar visitas a las 2 empresas para apoyar a que los 750 proveedores realicen su autodeclaración señalando los ingresos recibidos gracias al apoyo del proyecto.

Entregable 4: Un total de 750 autodeclaraciones firmadas por los proveedores de las 2 MIPYMES.

Producto 5: Informes y Taller de entrega de los productos.

- Presentar un informe cada mes de trabajo señalando las actividades realizadas, los logros alcanzados y los compromisos/actividades para el mes siguiente. Incluir fotografías de las reuniones mantenidas y firmas de las personas participantes.
- Realizar un taller de cierre con ANECACAO, CODESPA y los delegados tanto de REDESCOCPE como de MARTINETTI AGROEXPORTADORA.

Entregable 5: Informes mensuales.
Informe de taller de cierre: agenda del evento, fotografías, presentación PPT.

Obligaciones de la Empresa o Profesional

- Con la presentación de la propuesta el/la profesional o empresa contratada declara:
 - No tener impedimento legal o profesional alguno para la ejecución del Contrato.
 - Asumir la total responsabilidad por la ejecución del trabajo objeto del contrato, estando obligada a realizarlo con profesionalidad y eficiencia, a fin de que CODESPA y ANECACAO cumplan con las metas fijadas en el proyecto.
 - Hacer entrega de los productos requeridos y debidamente aprobados por el representante de CODESPA y ANECACAO.
 - Se somete a los controles que dispongan CODESPA y ANECACAO y a subsanar las observaciones que le sean formuladas en el desarrollo de la consultoría.
 - Entregar, a la conclusión del contrato, los productos finales sin perjuicio de los informes intermedios que requieran CODESPA y ANECACAO durante su vigencia, debiendo subsanar las observaciones que se susciten y estén a su alcance, en un plazo no mayor a 10 días hábiles.
 - Mantener reserva y confidencialidad sobre los documentos, bases de datos, investigaciones pertenecientes a CODESPA y ANECACAO, sin brindar información, ni documentación escrita sobre el mismo a ninguna otra persona, gobierno o entidad ajena, salvo que tuviera que hacerlo por disposición expresa de CODESPA y ANECACAO.
 - No ceder, transferir, ni disponer del presente contrato, ni de ninguno de sus derechos y obligaciones a favor de terceras personas, salvo autorización escrita de CODESPA y ANECACAO.

Retribución y Forma de pago

Los productos por entregar tienen el siguiente pago y están relacionados con las siguientes actividades del proyecto:

Actividad 4.2. Realizar reuniones para establecer con el/la especialista un plan estratégico para la apertura de al menos 20 nuevos canales de comercialización con empresas europeas y de otras regiones.				
Actividad 4.3. Diseñar y monitorear con el especialista planes de comercialización para las empresas socias de ANECACAO y para REDES COCPE.				
Actividad 4.4. Realizar un total de 40 reuniones de monitoreo del incremento del volumen de negocios para apoyar a que los 750 productores de las 2 MIPYMES realicen su autodeclaración señalando los ingresos recibidos gracias al apoyo del proyecto.				
Actividad 4.5. Realizar reuniones con las empresas europeas y de otras zonas contactadas en la Feria de CHOKAO de Año 1 y del Año 2 para definir condiciones de requerimiento de productos.				
Actividad 4.6. Dar apoyo a ANECACAO y REDES COCPE para firmar 20 alianzas comerciales con las empresas europeas (prioritario) y otras interesadas en cacao libre de deforestación. (relación con la actividad 4.8)				
Producto	Línea Presupuestaria	Subactividad del Proyecto	Plazo de entrega	Monto
Firma del contrato	Partida Presupuestaria 5. Otros Costos, Servicios. Subpartida 5.2.4 Resultado 4: Especialista en alianzas comerciales.	Actividad 4.1: Contratar especialista en alianzas comerciales (Definir Términos de Referencia, convocar a ofertas, calificación de ofertas, contrato por productos).	A la firma del contrato	\$ 2.250,00

Producto	Línea Presupuestaria	Subactividad del Proyecto	Plazo de entrega	Monto
<u>Producto 1: Un plan estratégico para la apertura de al menos 20 nuevos canales de comercialización con empresas europeas y de otras regiones</u> - Objetivos - Metodología de trabajo - Estrategias principales - Actividades - Plazos Entregable 1: Plan Estratégico	Partida Presupuestaria 5. Otros Costos, Servicios. Subpartida 5.2.4 Resultado 4: Especialista en alianzas comerciales.	Actividad 4.2: Realizar reuniones para establecer con el/la especialista un plan estratégico para la apertura de al menos 20 nuevos canales de comercialización con empresas europeas y de otras regiones.	A los 15 días de la firma del contrato	\$ 3.375,00
<u>Producto 2: Planes de comercialización para la empresa MARTINETTI, socia de ANECACAO y para REDES COCPE como pilotos teniendo en cuenta el cumplimiento de la EUDR.</u> - Definir aspectos clave de la EUDR para la comercialización. - Preparar documentación de apoyo (presentaciones, brochures, trípticos, resúmenes gráficos, entre otros) para presentar las ofertas de productos de las 2 MIPYMES del piloto. - Preparar material impreso (Infografía) para entregar a las/os productores/as señalando los puntos específicos exigidos por la normativa 1115 sobre cacao libre de deforestación. - Entregar el material impreso a las/os proveedores/as en los locales de las MIPYMES del piloto - Identificar al menos 30 empresas comercializadoras de cacao y sus derivados en la UE y otras regiones. De preferencia tener en cuenta las empresas asistentes a la Feria CHOKAO de 2024 y 2025. - Promover reuniones entre las 30 empresas identificadas y las 2 MIPYMES de piloto para conocer la demanda y la oferta de ambas partes. - Reuniones con las 2 MIPYMES para la preparación y/o mejora de sus planes de comercialización. - Planes de comercialización para las 2 MIPYMES. Entregable 2: Material impreso entregado a los productores (INFOGRAFÍA). Planes de comercialización para las 2 MIPYMES	Partida Presupuestaria 5. Otros Costos, Servicios. Subpartida 5.2.4 Resultado 4: Especialista en alianzas comerciales.	Actividad 4.3: Diseñar y monitorear con el especialista planes de comercialización para las empresas socias de ANECACAO y para REDES COCPE.	A los 40 días de la firma del contrato	\$ 3.375,00

Producto	Línea Presupuestaria	Subactividad del Proyecto	Plazo de entrega	Monto
considerando las particularidades del mercado libre de deforestación de la UE basado en la normativa 1115 EUDR.				
<u>Producto 3: Alianzas comerciales (20) firmadas con empresas europeas o de otras regiones que prioricen la aplicación de la normativa libre de deforestación.</u> - o Preparar un documento modelo de "Alianza de Comercialización" para implementarlo con al menos 20 de las empresas contactadas. - o Realizar la firma de las 20 Alianzas Comerciales. Entregable 3: Alianzas comerciales firmadas.	Partida Presupuestaria 5. Otros Costos, Servicios. Subpartida 5.2.4 Resultado 4: Especialista en alianzas comerciales.	Actividad 4.4: Realizar un total de 40 reuniones de monitoreo del incremento del volumen de negocios para apoyar a que los 750 productores de las 2 MIPYMES realicen su autodeclaración señalando los ingresos recibidos gracias al apoyo del proyecto. Actividad 4.6. Dar apoyo a ANECACAO y REDES COCPE para firmar 20 alianzas comerciales con las empresas europeas (prioritario) y otras interesadas en cacao libre de deforestación. (relación con la actividad 4.8)	A los 60 días de la firma del contrato	\$ 4.500,00
<u>Producto 4: Autodeclaraciones firmadas (750) de mejora de ingresos de los productores.</u> - o Planificar visitas a las empresas - o Realizar visitas a las 2 empresas para apoyar a que los 750 proveedores realicen su autodeclaración señalando los ingresos recibidos gracias al apoyo del proyecto. Entregable 4: Un total de 750 autodeclaraciones firmadas por los proveedores de las 2 MIPYMES.	Partida Presupuestaria 5. Otros Costos, Servicios. Subpartida 5.2.4 Resultado 4: Especialista en alianzas comerciales.	Actividad 4.4: Realizar un total de 40 reuniones de monitoreo del incremento del volumen de negocios para apoyar a que los 750 productores de las 2 MIPYMES realicen su autodeclaración señalando los ingresos recibidos gracias al apoyo del proyecto.	A los 80 días de la firma del contrato	\$ 4.500,00
<u>Producto 5: Informes y Taller de entrega de los productos.</u> - o Presentar un informe cada mes de trabajo señalando las actividades realizadas, los logros alcanzados y los compromisos/actividades para el mes siguiente. Incluir fotografías de las reuniones mantenidas y firmas de las personas participantes. - o Realizar un taller de cierre con ANECACAO, CODESPA y los delegados tanto de REDESCOCPE como de MARTINETTI AGROEXPORTADORA. Entregable 5: - o Informes mensuales.	Partida Presupuestaria 5. Otros Costos, Servicios. Subpartida 5.2.4 Resultado 4: Especialista en alianzas comerciales.	Actividad 4.1: Contratar especialista en alianzas comerciales.	A los 120 días de la firma del contrato	\$ 4.500,00

Producto	Línea Presupuestaria	Subactividad del Proyecto	Plazo de entrega	Monto
○ Informe de taller de cierre: agenda del evento, fotografías, presentación PPT.				
			TOTAL	\$ 22.500,00

El costo total de la consultoría asciende a **US\$ 22.500,00 (veintidós mil quinientos dólares con 00/100) más el Impuesto al Valor Agregado (IVA)** que grave según la ley ecuatoriana al momento de la cancelación del dividendo señalado en la tabla anterior.

Si bien en la tabla se describe un monto de pago, se puede recibir la propuesta del oferente, siempre y cuando no signifique incremento de tiempo ni del monto total señalado.

Obligaciones Tributarias

La persona o empresa contratada presentará las facturas formales por la cantidad acordada en cada uno de los pagos (una factura por pago) más el Impuesto al Valor Agregado (IVA), y éstas siempre tendrán fecha comprendida en el periodo de ejecución del contrato a firmar. La persona o empresa contratada está obligada a pagar todos los impuestos, contribuciones y derechos que le fueren aplicables de acuerdo con las leyes ecuatorianas. De conformidad con la Ley Tributaria vigente, CODESPA actuará como agente de retención.

Sujeción al Código Civil

Tratándose de un contrato civil, no se reconoce relación laboral de dependencia alguna. En consecuencia, CODESPA no está obligada al pago de beneficios sociales y otros derechos emanados de la Ley General del Trabajo. Tampoco es aplicable a la relación contractual civil, el Código de Seguridad Social ni otras disposiciones, en cuanto a personas sin relación de dependencia laboral se refiere. La contratación del seguro de vida y accidentes incluyendo la atención médica, correrá por cuenta y exclusiva responsabilidad del CONTRATADO quien deberá justificar a CODESPA cuantas veces se lo requiera el total cumplimiento de sus obligaciones en este ámbito.

Prevención y Erradicación del Lavado de Activos

De acuerdo con el mandato de la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFFE), que es la entidad técnica responsable de la recopilación de información, realización de reportes, ejecución de las políticas y estrategias nacionales de prevención y erradicación del lavado de activos y financiamiento de delitos, la persona natural o jurídica ganadora del contrato deberá presentar la declaración al día, garantizando así a CODESPA que dicha persona no se encuentra envuelta en ningún tipo de acto ilícito ni de financiamiento de la delincuencia.

Recepción y Calificación de las Ofertas

- Presentar la Hoja de Vida de la empresa/ profesional y del equipo que formaría parte de la consultoría señalando claramente la experiencia general y específica de cada cargo.
- Oferta Técnica

Presentar la propuesta técnica señalando la metodología que se utilizará para el cumplimiento de los productos y de sus entregables, señalado en el acápite Productos por Entregar.

PRODUCTO	Metodología
<u>Producto 1: Un plan estratégico para la apertura de al menos 20 nuevos canales de comercialización con empresas europeas y de otras regiones</u> ○ Objetivos ○ Metodología de trabajo ○ Estrategias principales ○ Actividades ○ Plazos Entregable 1: Plan Estratégico	Describir la metodología para lograr el entregable.

<u>Producto 2: Planes de comercialización para la empresa MARTINETTI, socia de ANECACAO y para REDES COCPE como pilotos teniendo en cuenta el cumplimiento de la EUDR.</u> ○ Definir aspectos clave de la EUDR para la comercialización. ○ Preparar documentación de apoyo (presentaciones, brochures, trípticos, resúmenes gráficos, entre otros) para presentar las ofertas de productos de las 2 MIPYMES del piloto. ○ Identificar al menos 30 empresas comercializadoras de cacao y sus derivados en la UE y otras regiones. De preferencia tener en cuenta las empresas asistentes a la Feria CHOKAO de 2024 y 2025. ○ Promover reuniones entre las 30 empresas identificadas y las 2 MIPYMES de piloto para conocer la demanda y la oferta de ambas partes. ○ Reuniones con las 2 MIPYMES para la preparación y/o mejora de sus planes de comercialización. ○ Planes de comercialización para las 2 MIPYMES. Entregable 2: Planes de comercialización para las 2 MIPYMES considerando las particularidades del mercado libre de deforestación de la UE basado en la normativa 1115 EUDR.	Describir la metodología para lograr los entregables
<u>Producto 3: Alianzas comerciales (20) firmadas con empresas europeas o de otras regiones que prioricen la aplicación de la normativa libre de deforestación.</u> ○ Preparar un documento modelo de “Alianza de Comercialización” para implementarlo con al menos 20 de las empresas contactadas. ○ Realizar la firma de las 20 Alianzas Comerciales. Entregable 3: Alianzas comerciales firmadas.	Describir la metodología para lograr los entregables
<u>Producto 4: Autodeclaraciones firmadas (750) de mejora de ingresos de los productores.</u> ○ Planificar visitas a las empresas ○ Realizar visitas a las 2 empresas para apoyar a que los 750 proveedores realicen su autodeclaración señalando los ingresos recibidos gracias al apoyo del proyecto. Entregable 4: Un total de 750 autodeclaraciones firmadas por los proveedores de las 2 MIPYMES.	Describir la metodología para lograr los entregables
<u>Producto 5: Informes y Taller de entrega de los productos.</u> ○ Presentar un informe cada mes de trabajo señalando las actividades realizadas, los logros alcanzados y los compromisos/actividades para el mes siguiente. Incluir fotografías de las reuniones mantenidas y firmas de las personas participantes. ○ Realizar un taller de cierre con ANECACAO, CODESPA y los delegados tanto de REDESCOCPE como de MARTINETTI AGROEXPORTADORA.	Describir la metodología para lograr los entregables

c) Oferta Económica

Presentar desglosada por productos y actividades.

Debe presentarla en DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Señalar un precio final desglosando el subtotal sin IVA y el TOTAL incluyendo el IVA desglosado.

Producto/ Actividad	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (US\$)	Total (US\$)
<u>Producto 1 Un plan estratégico para la apertura de al menos 20 nuevos canales de comercialización con empresas europeas y de otras regiones</u> ○ Objetivos				

Producto/ Actividad	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (US\$)	Total (US\$)
- o Metodología de trabajo - o Estrategias principales - o Actividades - o Plazos. Entregable 1: Plan Estratégico				
Actividad 1.1				
Actividad 1.2				
Actividad 1.nnn				
Producto nn				
Actividad nn.1				
Actividad nn.2				
			Valor Sin Iva	\$ _____
			IVA	\$ _____
			TOTAL	\$ _____

DEDLINE

La recepción de las ofertas será hasta las 24h00 de Ecuador del **10 de agosto de 2025**.

Para la calificación de ofertas se definió una comisión técnica conformada por el Coordinador del Proyecto, la Especialista en Formación SDD de CODESPA, el Especialista en implementación del SDD y Trazabilidad de ANECACAO y el especialista de trazabilidad de ANECACAO.

Enviar los documentos de las ofertas a:

- Fernando Ormaza Hidalgo: feormaza@codespa.org
- Rosa Castillo Mina: rmcastillo@codespa.org
- Cristian Noboa: gerentetecnico@anecacao.com
- Manuel Cedeño: comex@anecacao.com

Los criterios de cualificación son los siguientes:

PORCENTAJE	ÍTEM (Fuente)	CALIFICACIÓN /7			
		NO CUMPLE	CUMPLE MENOS DEL 50%	CUMPLE MENOS DEL 75%	SI CUMPLE
		0	3	5	7
Este grupo de ítems aportan el 70% a la cualificación de la propuesta general de consultoría	Experiencia de la empresa/ profesional (CV de la empresa)				
	Capacidad profesional del líder del equipo (CV del líder del equipo).				
	Capacidad profesional del equipo (CV del equipo).				
	Capacidad económica y financiera de la empresa o asociados (presentar experiencia de contratos anteriores)				
	Conformidad con los TdR. (Propuesta técnica de la consultoría)				
	Metodología (Propuesta técnica de la consultoría)				
	Experiencia específica en el tema (CV del equipo)				
	Referencias a otros trabajos realizados (CV del equipo)				
	Experiencia similar a la solicitada en la consultoría (CV de la empresa)				
	Conocimientos Específicos (alianzas comerciales y planes de comercialización) (CV del equipo)				

PORCENTAJE	ÍTEM (Fuente)	CALIFICACIÓN /7			
		NO CUMPLE	CUMPLE MENOS DEL 50%	CUMPLE MENOS DEL 75%	SI CUMPLE
		0	3	5	7
	PROMEDIO GENERAL /7				XXXX
Este ítem aporta el 30% a la cualificación de la propuesta de consultoría	Precio (en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica)	ES SUPERIOR 0/3	ES IGUAL 2/3	ES INFERIOR Y NO AFECTA A LOS PRODUCTOS 3/3	
SUMATORIA TOTAL DE CRITERIOS MÁXIMO 10 PUNTOS				XXXXXX	

Proceso de Presentación y Calificación de Propuestas

Lanzamiento de la convocatoria a presentación de propuestas: 25 de julio de 2025
 Entrega de propuestas hasta: 10 de agosto de 2025 (24h00)
 Apertura de sobres: 11 de agosto de 2025
 Comunicado de resoluciones hasta: 13 de agosto de 2025
 Negociación, firma de contrato e inicio de la consultoría: 14 de agosto de 2025

Atentamente,
 Fernando Ormaza
 COORDINADOR TÉCNICO DEL PROYECTO

ANEXO N° 1
TABLA DE CALIFICACIONES

  													
Tabla de evaluación													
Proyecto		Implementación de sistema de diligencia debida para la producción de cacao libre de de forestación							No. del proyecto		922-ALIV-1/2023-026		
Título del contrato / ☐ Servicio ☐ Suministro ☐									Referencia de publicación (si aplica)		N/A		
Freelance Service													
Marque los criterios pertinentes aplicados a esta contratación y puntúelos de 0 a 4, únicamente													
Proveedor de servicios / experto		Precio	☐ Capacidad profesional	☐ Capacidad económica y financiera	☐ Capacidad técnica	☐ Conformidad con los TdR. Especificaciones	☐ Se apega a la Metodología requerida	☐ Experiencia regional	☐ Referencias	☐ Experiencia previa positiva	☐ Disponibilidad	PUNTUACIÓN TOTAL	
1													
2													
3													
4													
5													
Proveedor/ oferta seleccionado									Comentarios				
Nombre & firma									Fecha				
Nombre & firma									Fecha				
Nombre & firma									Fecha				
Por regla general, se conceden hasta 4 puntos de evaluación para un determinado criterio técnico de contratación (0 puntos - no se cumplen las expectativas.) 1 punto cumplimiento mínimo a 4 puntos cumplimiento máximo de las expectativas). Los criterios pueden ponderarse. Para calcular la mejor relación calidad-precio se suele dividir el precio por los puntos obtenidos en la evaluación técnica. Pueden aplicarse distintos procedimientos													