

TERMINOS DE REFERENCIA
CONTRATACION SERVICIOS PROFESIONALES DE CONSULTORIA

INFORMACION GENERAL			
Nombre de la consultoría	Estudio de demanda real y potencial para productos de Comercio Justo en Costa Rica.		
Tipo de Consultor	Nacional		
Representación	IICA Costa Rica		
Duración estimada de la consultoría	3 meses		
Fecha de inicio	15 de noviembre de 2018	Fecha de finalización	15 de Febrero 2019
Nombre del Proyecto	Posicionamiento de la oferta y la inserción comercial de productos de comercio justo en el mercado costarricense.		
Responsable / Coordinador	Miguel Ángel Arvelo	Cargo	Representante

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

La Coordinadora Latinoamericana y de El Caribe de Pequeños Productores de Comercio Justo (CLAC), es una Asociación constituida con personería jurídica en El Salvador, que agrupa a cerca de 800 Organizaciones de Pequeños Productores (OPPs) y Organizaciones de Trabajadores dentro del movimiento Comercio Justo.

La CLAC está organizada en “Coordinadoras Nacionales”, “Redes de Productos” y la “Red de trabajadores”; las primeras agrupan a las organizaciones miembros de CLAC por país, mientras que las Redes de Producto, agrupan a las organizaciones por producto independientemente del país en el que se encuentren.

La misión de CLAC, es representar a las organizaciones democráticamente organizadas, velar por su fortalecimiento y desarrollo, facilitar asistencia a sus asociados, promocionar sus productos y valores, e incidir en instancias sociales, políticas y económicas¹.

Durante el período 2014-2016 el IICA en conjunto con la CLAC ejecutaron el proyecto “Vinculación de organizaciones de pequeños productores a los mercados locales utilizando el enfoque de comercio justo 2014-2016”, mismo que contó con una extensión para el año 2017. Este proyecto se implementó con recursos del Fondo de Cooperación Técnica (FonCT) del IICA, así como aportes de la CLAC, en Costa Rica, Nicaragua y Panamá, con el protagonismo activo de las Coordinadoras Nacionales de Pequeños Productores de Comercio Justo de Nicaragua y de Costa Rica-Panamá.

Entre los principales resultados de este Proyecto se encuentra el fortalecimiento de capacidades en gestión empresarial, comercialización y de agregación de valor de 50 organizaciones de los tres países que en conjunto reunían a un aproximado de 35,000

¹ Mayor información puede ser obtenida en www.clac-comerciojusto.org

productores; se realizaron estudios de mercado para productos comercio justo en Nicaragua y Costa Rica, se llevaron a cabo dos ruedas de negocio, se participó en seis ferias comerciales y se elaboraron catálogos comerciales. Además, se diseñó un curso virtual sobre el comercio justo y se publicó un documento de sistematización del proyecto.

Como se menciona, uno de los productos desarrollados fue un estudio de mercado para conocer el potencial de los mercados locales para la colocación de productos de comercio justo de organizaciones seleccionadas de Costa Rica. Esta información es crucial para identificar las oportunidades comerciales de los productos de comercio justo.

En complemento a las acciones realizadas se requiere iniciar un proceso para identificar con precisión las rutas de acceso a mercados locales para las organizaciones miembros de la CLAC en Costa Rica.

Considerando lo anterior, a inicios del 2018 IICA y CLAC acordaron implementar un proceso de análisis del mercado local de las organizaciones de comercio justo, donde se incluye el siguiente producto:

- Determinada la demanda real y potencial a nivel de empresas, industria, intermediarios y consumidores para los productos comercio justo priorizados (café, cacao, chips (yuca y malanga), pina y banano)

Análisis del potencial de mercado: Se identificarán los mercados potenciales de colocación de productos de las organizaciones de comercio justo. Interesa la determinación del *tamaño real y potencial* del mercado, tanto a nivel de consumidor final como industrial (*en este punto se plantea realizar un sondeo de interés y tamaño de mercado*), el análisis de las rutas y canales de comercialización. Como complemento se desea agregar un elemento de análisis geoespacial que pueda potenciar el aprovechamiento del trabajo, generando mapas de calor de oferta y demanda para los productos de comercio justo². Para este aspecto se contará con apoyo especializado de un profesional dentro del equipo IICA-CLAC, con quién se deberá coordinar el detalle del tipo de información a levantar para su posterior utilización.

Para realizar este estudio, se han priorizado los siguientes productos: **café, cacao, piña, banano y chips (plátano y yuca)**. Los mismos fueron seleccionados considerando que las condiciones de los mercados locales permiten, luego de identificar el potencial de estos, construir estrategias factibles para su aprovechamiento por parte de las organizaciones de productores de comercio justo. A su vez son rubros en los que existen organizaciones de comercio justo con potencial de crecimiento y aprovechamiento para participar dentro de este proceso.

De esta forma, se propone en estos Términos de Referencia el detalle para la contratación de una asesoría especializada que permita el desarrollo del estudio de demanda real y potencial de productos de organizaciones de comercio justo en el mercado costarricense.

² Este es un elemento novedoso utilizado como estrategias de geomarketing que puede aplicarse en función de la información recopilada, tanto de la ubicación de los mercados reales y potenciales, como de la ubicación de las organizaciones (oferta).

A la vez, se aclara que este trabajo es parte de un proceso de análisis más amplio que incluye la caracterización de oferta y el perfil de competitividad de las organizaciones de Comercio Justo y el diseño de estrategias comercialización (coordinado por el equipo IICA-CLAC), por lo que el desarrollo del mismo se realizará de forma articulada dentro del marco del equipo conformado para esta acción.

OBJETIVO GENERAL DE LA CONSULTORIA

Objetivo general:

Realizar un estudio de mercado real y potencial para la comercialización de productos de comercio justo en el mercado costarricense.

Objetivos específicos:

- i. Identificar los actores clave para el proceso de consulta y complemento de información existente.
- ii. Priorizar nichos de mercado potencial y canales de comercializaciones acordes a la oferta de productos de comercio justo.
- iii. Determinar recomendaciones para el impulso de estrategias de comercialización en organizaciones de comercio justo y el aprovechamiento de oportunidades en el mercado costarricense.

PERFIL DEL CONSULTOR

Grado académico:

- Profesional en Economía, Economía Agrícola, Ciencias Políticas o Planificación Económica, y Social, Mercadotecnia, Comercio o similares.
- Al menos grado de maestría en alguna de las áreas mencionadas anteriormente.

Experiencia:

- Al menos 5 años de experiencia trabajando para organizaciones y/o instituciones vinculadas al sector agropecuario nacional, así como conocimientos del sistema de comercio justo y experiencia con organizaciones vinculadas a este en el ámbito costarricense.
- Elaboración de estudios de mercado en el sector agroindustrial.
- Experiencia con organizaciones e instituciones del ámbito público privado en el sector agropecuario, a nivel nacional e internacional.

Otros:

- Habilidades para la facilitación de procesos de análisis grupal con productores agropecuarios.

- Aptitudes y experiencia demostradas para el trabajo en equipo.
- Conocimiento del entorno político nacional y del sector agropecuario, particularmente sobre el sistema de comercio justo.
- Capacidad de síntesis y redacción de documentos.

Actividades:

1	Elaborar un cronograma y metodología de trabajo bajo la cual desarrollará cada uno de los productos contemplados en la consultoría.
2	Recolectar información de fuentes primarias y secundarias (incluyendo como base el estudio de mercado realizado previamente para productos de comercio justo), incluyendo la revisión de materiales y documentos vinculados a los acuerdos IICA-SBD.
3	Coordinar con el equipo IICA-CLAC el detalle de la información a recolectar y proponer una ruta metodológica, consensuada con el equipo supervisor de IICA-CLAC, para el desarrollo del estudio.
4	Proponer una lista de actores clave a consultar y una estrategia de abordaje que considere el detalle de información a recolectar, el tiempo y los recursos disponibles.
5	Proponer y aplicar la metodología propuesta que considere el desarrollo de consultas presenciales (reuniones, entrevistas, etc.) y virtuales (videoconferencias, etc.) con los actores clave identificados.
6	Asistir a las reuniones de seguimiento y coordinación que programe el equipo IICA-CLAC (presenciales y/o virtuales)
7	Presentar y validar con el equipo IICA-CLAC avances (a solicitud) y el estudio final.
8	Atender todas las observaciones y recomendaciones dadas por el equipo IICA-CLAC.

Productos

a	Plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría el cual incluya cronograma de actividades, así como la propuesta metodológica y conceptual.
b	Informe de avance con la priorización de nichos de mercado y canales de comercializaciones.
c	Estudio de demanda real y potencial en el mercado costarricense para productos de comercio justo.

FORMA DE PAGO

Producto a	15%		19 de noviembre de 2018
Producto b	50%		14 de diciembre de 2018
Producto c	35%		15 de febrero de 2019

SEGUIMIENTO

La Representación IICA Costa Rica, a través de su representante, o quién este delegue, será el responsable de dar seguimiento en todo momento a las actividades, servicios y/o productos estipulados en los Términos de Referencia y proporcionarán al consultor por escrito las observaciones e indicaciones que estime pertinentes, relacionadas con su ejecución, así como las modificaciones que en su caso dispongan.

PASAJES Y VIATICOS

La oferta económica para el desarrollo de la consultoría deberá incluir honorarios, gastos de movilización y otros rubros necesarios para obtener los productos comprometidos.

CONSIDERACIONES:

- El consultor debe contar con seguro básico de vida.
- El Consultor cumple con los requerimientos exigidos por las leyes sociales y tributarias de su país de residencia.
- El Consultor cumple con sus obligaciones tributarias de forma independiente y conforme a las disposiciones legales. Debe entregar los correspondientes comprobantes oficiales por el pago de Honorarios Profesionales efectivamente ejecutados.
- El Consultor (a) debe estar empadronado en la base de datos de consultores del IICA. Se puede acceder a esta base en el siguiente link: <http://apps.iica.int/sico/pages/public/login>
- La persona física interesada en aplicar para la ejecución de los servicios profesionales, debe presentar en formato PDF y en documentos separados:

- i) Carta de interés firmada
- ii) Hoja de vida
- iii) Oferta Económica
- iv) Oferta Técnica

Estos documentos deberán ser remitidos vía electrónica a los correos electrónicos: administracion.cr@iica.int / iica.cr@iica.int / adriana.bonilla@iica.int a más tardar el **11 de noviembre** a las 17:00 horas (Costa Rica).