

TÉRMINOS DE REFERENCIA

PLAN DE ACCION EN FAVOR DE LOS PMDER ECUADOR - COMPONENTE 1 - PRESUPUESTO 2014

PROYECTO “ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA Y DISEÑO DE UN PLAN DE ACCION SECTORIAL FRENTE AL ACUERDO COMERCIAL CON LA UNIÓN EUROPEA, PARA EL SECTOR DE LACTEOS”

I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

La Unión Europea (UE) es el primer mercado de exportación del Ecuador, excluyendo las exportaciones petroleras. Uno de los sectores de mayor participación en las exportaciones hacia la UE es la agricultura, que contribuye con el 60% del total exportado a ese bloque, con una diversificación entre productos frescos y procesados.

Dada la relevancia de este mercado se iniciaron negociaciones comerciales que culminaron recientemente con la suscripción del acuerdo con la UE en el mes de julio del año 2014.

Para el Ecuador uno de los sectores más sensibles en el ámbito agrícola es el sector de los lácteos, dado el importante nivel competitivo de la UE en este sector. En el caso de la leche en polvo, los lactosueros, leche condensada y mantequillas no hay compromisos de apertura del mercado ecuatoriano para los productos europeos.

En el campo de los quesos existe un compromiso de eliminación arancelaria a largo plazo, y unos niveles de contingentes que ingresarán a la entrada en vigencia del Acuerdo con 0% de arancel. Por tanto, las empresas productoras de quesos en el Ecuador deberán competir de manera gradual con los productos europeos, debiendo asegurar sus niveles de competitividad.

Adicionalmente, en el marco de sus compromisos, el Ecuador reconocerá algunas indicaciones geográficas para un grupo de productos europeos, entre los cuales se encuentran los quesos, situación que también determinará nuevos esquemas de competencia y comercialización en el mercado ecuatoriano.

Finalmente, y como resultado de la negociación, el mercado de la UE eliminará sus barreras arancelarias en siete años para toda la cadena de lácteos, tanto productos primarios como con valor agregado.

En esta circunstancia, el Ministerio de Comercio Exterior requiere diseñar Planes de Acción Sectorial, que contribuyan a reducir los efectos sobre los productos sensibles, y elevar sus niveles de competitividad, en las dos perspectivas, ya sea para enfrentar a la competencia internacional, o para aprovechar las oportunidades de acceso a los mercados europeos.

II. MARCO NORMATIVO

En la normativa ALADI este Proyecto se desarrollará en el marco del Sistema de Apoyo a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo (PMDER), específicamente bajo el Programa de Cooperación a favor del Ecuador y forma parte del Componente 1 del Plan de Acción a favor de los PMDER del año 2014.

El cuerpo normativo de estas acciones está constituido por la Resolución 68 del XV Consejo de Ministros de la ALADI, siendo el objetivo temático de la Cooperación el numeral 2 “Apertura, preservación y acceso efectivo a los mercados”.

III. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un Plan de Acción Sectorial que apoye el proceso de adaptación, crecimiento y desarrollo del sector de los lácteos, en particular aquellos de mayor valor agregado dentro de la cadena productiva como los quesos, con la finalidad de que puedan enfrentar las nuevas condiciones de mercado que impondrá la vigencia del acuerdo comercial con la Unión Europea, así como aprovechar las oportunidades de exportación por la apertura de mercados.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

A fin de contribuir al Objetivo General, el proyecto se orientará a 3 objetivos específicos:

1. Investigar y caracterizar las condiciones de competencia sectorial al interior de la producción de lácteos, en particular la industria de quesos en sus diferentes presentaciones, a partir de los resultados de negociación con la UE: niveles arancelarios, cuotas, medidas comerciales, exclusiones, etc.
2. Analizar la posible implicación en el mercado nacional de la industria de quesos el reconocimiento por parte del Ecuador, en el marco del acuerdo de la UE, de las indicaciones geográficas para una variedad de productos originarios de la UE.
3. Definir un Plan de Acción Sectorial en la industria de quesos en sus diferentes presentaciones que permita una adaptación y potenciación de este sector productivo frente a los requerimientos del acuerdo comercial con la UE, a través de una serie de mecanismos financieros, no financieros, organizativos, tecnológicos, etc.

V. RESULTADOS ESPERADOS

En base a los objetivos específicos delineados, se espera obtener los siguientes resultados:

1. Un Informe sobre las condiciones de competencia sectorial, que incorpore análisis de precios de los productos europeos en el mercado ecuatoriano, las preferencias del consumo nacional en las diferentes variedades de quesos, la identificación de las diferentes tipos y su relación con las indicaciones geográficas a ser reconocidas de productos europeos, identificación de los principales problemas a nivel productivo, a nivel de costos de producción, entre otros.
2. Una Propuesta de Plan de Acción Sectorial para la industria de quesos en el Ecuador, que priorice actividades que les permita enfrentar la competencia internacional y aprovechar las oportunidades de exportación hacia el mercado europeo, identifique las principales instituciones responsables, defina una hoja de ruta, presupuesto tentativo, entre otros.

3. Desarrollo de 2 Talleres de capacitación sobre las oportunidades de exportación hacia países de la UE.

Los temas y asistentes del Taller deberán ser coordinados previamente con la Contraparte, reservándose ésta el derecho a realizar observaciones, solicitud de aclaraciones o ampliaciones, así como también la Secretaría General de la ALADI.

VI. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

Para cumplir con los objetivos propuestos es necesario desarrollar las siguientes actividades:

1. Análisis de las condiciones de competencia sectorial al interior de la producción de lácteos.

Para esto se trabajará con los textos del acuerdo comercial con la UE, bases de datos como del Censo Económico (INEC) y la del Banco Central del Ecuador, referidas a comercio exterior, Servicio Nacional de Aduanas y SRI. Además se utilizarán bases de datos internacionales sobre comercio exterior y barreras comerciales (TradeMap, Market Access Map, EuropeDesk, etc.).

- 1.1 Investigación de la información sobre el Censo Económico del INEC.
- 1.2 Investigación sobre exportaciones del BCE.
- 1.3 Investigación sobre aranceles.
- 1.4 Investigación de exportaciones e importaciones en bases de datos internacionales.
- 1.5 Revisión del acuerdo comercial Ecuador-UE y las referencias del acuerdo multipartes entre Colombia, Perú y la UE.
- 1.6 Análisis comparativo de precios de los productos europeos en el mercado de Ecuador, considerando las condiciones de negociación con la UE.
- 1.7 Investigación de los subsidios a la exportación concedidos por la UE a la exportación de quesos.
- 1.8 Análisis de costos de producción, para identificar las principales áreas que afectan la competitividad del sector.
- 1.9 Investigación sobre ventas, insumes, etc., del SRI.
- 1.10 Análisis de las indicaciones geográficas de la UE a ser reconocidas por el Ecuador en el sector de quesos.
- 1.11 Análisis de cadena productiva y de los factores de competitividad. Realización del informe sobre las condiciones de competencia comercial del sector de quesos en Ecuador en el contexto del acuerdo comercial con la UE.

2. Definición y estructuración de un Plan de Acción Sectorial para la producción y exportación de quesos en el Ecuador.

Para esto se trabajará tanto con la información estadística del Censo Económico (INEC), Banco Central del Ecuador y SRI (información secundaria), así como con información primaria a obtenerse mediante grupos focales, entrevistas y encuestas a los principales actores de la cadena productiva de lácteos y quesos en todas sus presentaciones.

- 2.1 Identificación de los puntos críticos en la cadena productiva que influyen o limitan las condiciones de competencia de la industria.
- 2.2 Definición de políticas, programas e instrumentos de fomento y promoción sectorial, tales como financieras y no financieras, tecnológicas, organizativas, calidad, entre otros, que busquen solucionar los puntos críticos identificados.
- 2.3 Nuevas estrategias para comercializar aquellos productos nacionales que competirán con las mercaderías de la UE cubiertos bajo indicaciones geográficas.
- 2.4 Identificación de las necesidades, requisitos y facilitación para las gestiones de exportación.
- 2.5 Definición de una hoja de ruta con responsables, recursos y plazos.
- 2.6 Reunión de presentación al MCE y otras instituciones involucradas.

VII. PRESUPUESTO ESTIMADO

El presupuesto para la presente consultoría asciende a USD 30.000 (treinta mil dólares americanos) del Presupuesto 2014 a favor del Ecuador.

COMPROMISOS DE LAS PARTES

CONTRAPARTE: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DEL ECUADOR

Específicamente la Coordinación Técnica de Negociaciones Comerciales. Las personas de contacto serán:

Nombre Dr. Edwin Vásquez
Cargo Director de Acceso a Mercado Agrícola
Teléfono 593-2-393 54 60 ext 415
Corr. elec. edwin.vasquez@comercioexterior.gob.ec

Nombre Juan Falconi
Cargo Coordinador de Negociación Técnica Comercial
Teléfono 593-2-393 54 60 ext 411
Corr. elec. juan.falconi@comercioexterior.gob.ec

Nombre Francisco Suasti
Cargo Director de América del Sur
Teléfono 593-2-393 54 60 ext 614
Corr. elec. Francisco.suasti@comercioexterior.gob.ec

De manera general, la Contraparte tendrá a su cargo la coordinación y el apoyo necesario para un desarrollo eficaz y eficiente de los trabajos a ser emprendidos en función de los objetivos, resultados esperados y actividades previstas en el marco de este proyecto. En particular se detallan los siguientes elementos de responsabilidad de la Contraparte:

- ✓ La Contraparte brindará a los especialistas toda la información que estime pertinente a los fines de este trabajo.
- ✓ La Contraparte facilitará los trabajos que se precise con motivo de la obtención de toda información primaria que pueda ser relevada y sea de interés y pertinencia a los fines de este estudio dentro de sus posibilidades.
- ✓ La convocatoria a las reuniones y talleres que se desarrollen en el marco del presente proyecto serán de responsabilidad de la Contraparte, así como su organización y logística (salones, equipos, refrigerio, pasajes y viáticos de representantes y funcionarios de la Contraparte e instituciones participantes del proyecto).
- ✓ En todas las actividades, documentos e informes en que participe el consultor en el marco del presente proyecto, deberá figurar el logo de la ALADI y deberá destacarse explícitamente la colaboración de la ALADI en los mismos.
- ✓ La Contraparte, conjuntamente con la Secretaría General, realizará el seguimiento de las actividades desarrolladas por los especialistas contratados.

- ✓ La Contraparte deberá revisar los informes parciales y final entregados por los especialistas a fin de realizar sus recomendaciones, sugerencias y formular opiniones. Dichos informes deberán ser aprobados por la Contraparte y por la Secretaría General, a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.
 - ✓ Para el correcto seguimiento de los trabajos por parte de la Secretaría General, la Contraparte la mantendrá informada de los avances que se realicen en el marco del Proyecto.
 - ✓ Una vez finalizado el Proyecto, la Contraparte deberá remitir a la Secretaría General un informe de evaluación que contenga, entre otros aspectos, una valoración sobre el desempeño y sobre los resultados globales alcanzados en el marco del Proyecto.
- **COOPERANTE: Secretaría General de la ALADI**

La Secretaría General de la ALADI tendrá bajo su responsabilidad la selección, contratación, pago de honorarios profesionales del especialista o entidad consultora contratada, además del pago de los pasajes y viáticos para dichos expertos, a fin del desarrollo de las actividades y reuniones previstas para las que fueran contratados. Todas estas acciones (de contratación y pagos), serán realizadas por la Secretaría General de la ALADI de conformidad con su normativa vigente.

Asimismo, la Secretaría General, en coordinación con la Contraparte, realizará el seguimiento y evaluación de los informes que presenten el/los especialistas en el cumplimiento de las tareas para las que fueron contratados. Los mencionados informes deberán ser aprobados por la Secretaría General y por la Contraparte a fin de proceder al pago de los honorarios que correspondan.

VIII. EL ESPECIALISTA O ENTIDAD CONSULTORA CONTRATADO tendrá a su cargo:

- ✓ El desarrollo de las actividades y la entrega de informes, a satisfacción de la Secretaría General y de la Contraparte, de acuerdo con los presentes Términos de Referencia y el contrato suscrito.

- ✓ En particular, el especialista deberá presentar los siguientes informes:
1. Un Plan de Trabajo a los 15 días de firmado el contrato en el que se detalle la metodología a seguir y con un cronograma de ejecución que contemple todas las actividades de análisis y capacitación implicadas en los presentes Términos de Referencia. Este Plan de Trabajo deberá ser acordado con la Contraparte en coordinación con la Secretaría General, estando su cronograma en armonía con los plazos establecidos en estos Términos de Referencia.
 2. Un primer Informe sobre las condiciones de competencia sectorial, que incorpore análisis de precios de los productos europeos en el mercado ecuatoriano, las preferencias del consumo nacional en las diferentes variedades de quesos (Resultado Esperado 1).
 3. Un segundo informe con la Propuesta de Plan de Acción Sectorial para la industria de quesos en el Ecuador (Resultado Esperado 2).
 4. Un Informe Final que refleje los resultados de los Talleres realizados y recomendaciones para la implementación de la agenda interna.

En cada etapa de presentación de Informes por parte de los especialistas, la Secretaría General y la Contraparte podrán hacer observaciones, las que deberán ser tenidas en cuenta e incorporadas en los respectivos Informes, de acuerdo con lo establecido en los Términos de Referencia.

X. PERFIL DEL ESPECIALISTA O ENTIDAD CONSULTORA A CONTRATAR:

Para el/los especialistas contratados y/o la entidad consultora será deseable los siguientes perfiles:

- Profesional con título de posgrado, doctorado o masterado, con especialización en los ámbitos de comercio exterior, política comercial y política productiva.
- Experiencia profesional de al menos 10 años
- Conocimiento sobre el estado del sector productivo ecuatoriano
- Experiencia en proyectos de comercio exterior
- Experiencia en evaluación de impacto de comercio exterior
- Experiencia en análisis de las cadenas productivas
- Facilitación de Talleres (áreas proyectos, políticas, etc.)
- Capacidad de trabajo en equipo.

XI. CAMBIOS EN LOS PRESENTES TÉRMINOS DE REFERENCIA

No se podrán realizar cambios en el alcance de los presentes Términos de Referencia sin la expresa autorización de la Secretaría General de la ALADI.

XII. MONTO DE LA CONSULTORÍA Y FORMAS DE PAGO

El presupuesto asignado para el presente Proyecto y la modalidad de desembolso será indicado en el contrato de prestación de servicios a ser firmado entre la Secretaría General de la ALADI y el especialista o entidad consultora a ser contratada.

XIII. INICIO Y LUGAR

En principio, el proyecto tendrá una duración de cuatro meses y se realizará en Quito, Ecuador. El lugar de coordinación del proyecto será el Ministerio de Comercio Exterior del Ecuador. La fecha precisa de inicio será coordinada por la Secretaría General, la Contraparte y el especialista o entidad consultora a ser contratada.

La Secretaría General de ALADI pone a disposición el correo electrónico:

pmder@aladi.org

para atención de consultas sobre este Llamado.