

TÉRMINOS DE REFERENCIA

ESTUDIO DE TENDENCIAS DE MERCADO DEL BAMBÚ EN CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE CON ÉNFASIS EN COSTA RICA, PANAMÁ, CUBA Y REPÚBLICA DOMINICANA

1. ANTECEDENTES.

La Organización Internacional del Bambú y el Ratón – INBAR, es una organización de desarrollo intergubernamental comprometida con la reducción de la pobreza y la protección ambiental a través del uso y aprovechamiento del bambú y el ratón. INBAR trabaja con 50 Estados Miembros a nivel mundial, incluyendo 11 de América Latina y El Caribe. Parte del trabajo del INBAR es la elaboración y ejecución de proyectos de diversa índole, por lo que es necesario construir, promover y recopilar información orientadora para el desarrollo del recurso en los países miembros.

Actualmente, INBAR está ejecutando el proyecto *“Promoción del bambú como una solución basada en la naturaleza para el desarrollo de medios de vida y el manejo ambiental para mitigación y adaptación al cambio climático en la Región de América Latina y el Caribe”*, que será implementado en Panamá, Cuba, Costa Rica, República Dominicana, Colombia, Ecuador y Perú y tiene como objetivo principal potenciar la cooperación Sur-Sur para afrontar los desafíos del cambio climático a través del bambú como una solución basada en la naturaleza. Además, este proyecto se basa en compartir retos y oportunidades entre los países de Centro América, El Caribe y Sur América. Esta iniciativa es financiada por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo- AECID en articulación con varios actores nacionales.

2. OBJETIVOS Y ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

2.1. Objetivo General

Desarrollar un estudio rápido de las tendencias y posibilidades de mercado actuales y potenciales a nivel local e internacional para productos de bambú en Centroamérica y el Caribe, priorizando a Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Cuba, incluyendo productos de construcción, muebles, artesanías, energía, alimentos y otros sectores relevantes.

2.2 Alcance de la consultoría y principales actividades

En coordinación permanente con el equipo técnico de INBAR y socios de implementación del proyecto, el consultor realizará:

2.2.1 Análisis de la Situación Actual

2.2.1.1 Análisis de Tendencias de Mercado

- Se analizarán las tendencias de mercado del bambú a nivel del Continente Americano¹, identificando oferta y demanda, sectores e industrias principales y características en los servicios específicos de materia prima (culmos preservados y no preservados, latillas, otros); alimentación (brotes comestibles, bebidas, infusiones, etc.); bioenergía (carbón, pellets,

¹ Continente Americano: Norte América, Centro América y el Caribe, Sur América

otros); artesanías, cestería y muebles; salud, higiene y belleza (cosméticos, suplementos vitamínicos, jabones, champús, dentífricos); utilitarios (implementos de cocina, platos desechables, cubiertos); construcción; productos industrializados, y otros que sean pertinentes.

- Se utilizarán técnicas de investigación como revisión bibliográfica, análisis de datos secundarios y entrevistas a expertos.

2.2.1.2 Descripción y Análisis de la Oferta

- Se describirá y analizará la situación de la oferta de bambú en la región, con énfasis en Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Cuba
- Se identificarán los rasgos del producto como materia prima, las características de la oferta (tipo, volumen, estado), los tipos de participantes en la oferta, los problemas que enfrenta la oferta, la composición de la oferta, el volumen y valor entregado, las formas de intervención y soporte estatal, y los temas vinculados al sector construcción, bioenergía, alimentos y artesanías.
- Se utilizarán técnicas de investigación como encuestas a productores, entrevistas a actores clave y análisis de datos estadísticos.

2.2.2 Evaluación de la Demanda y Potenciales de Mercado

2.2.2.1 Valoración de la Demanda Actual y Potencial

- Se valorará la demanda actual y potencial de los productos de bambú, identificando los mercados destino (local de Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Cuba, y externo como referencia el Continente Americano), los tipos de consumidores, los clientes y socios estratégicos, el comportamiento de uso y consumo, los factores que influyen en la demanda y las principales características de la demanda por producto-mercado.
- Se utilizarán técnicas de investigación como encuestas a consumidores, análisis de datos de ventas y entrevistas a distribuidores.

2.2.2.2 Identificación de Potenciales Mercados

- Se identificarán potenciales mercados locales y externos para productos de bambú de diferentes cadenas de valor existentes o potenciales, incluyendo materia prima, alimentación, bioenergía, artesanías, salud, higiene y belleza, utilitarios, construcción y productos industrializados.
- Se analizarán las características de estos mercados, las oportunidades y desafíos que presentan, y las estrategias de ingreso más adecuadas.
- Se utilizarán técnicas de investigación como análisis de mercado, análisis de la competencia y estudios de viabilidad.

2.2.3 Análisis de la Comercialización y Recomendaciones Estratégicas

2.2.3.1 Análisis de las Dinámicas de Comercialización

- Se analizarán las dinámicas de comercialización del bambú, incluyendo los canales, actores y participantes de acuerdo a los tipos de productos potenciales identificados.
- Se determinarán los precios de transacción de manera individual, la formación de precios y las fluctuaciones.
- Se examinarán los modelos de negocios existentes.

- Se utilizarán técnicas de investigación como entrevistas a actores clave, análisis de cadenas de valor y mapeo de procesos comerciales.

2.2.3.2 Identificación de Dificultades y Oportunidades

- Se identificarán las dificultades y oportunidades relacionadas con las cadenas de valor de comercialización del bambú.
- Se recomendarán estrategias e intervenciones necesarias para facilitar el ingreso al mercado (local o internacional) de los productos de bambú existentes o potenciales.
- Se considerarán aspectos como el desarrollo de capacidades, la promoción comercial, el acceso a financiamiento y la mejora de la infraestructura.
- Se utilizarán técnicas de análisis como el análisis FODA y el análisis PESTLE.

2.2. Productos a desarrollar

Producto 1: Plan de Trabajo Ajustado. - Este producto consistirá en incluir las sugerencias del equipo de INBAR al plan de trabajo indicado en la propuesta y detallar cada uno de las actividades a desarrollar.

Producto 2: Informe Intermedio de Avance. - Este producto consistirá en un informe que presente los hallazgos preliminares del estudio. El informe intermedio incluirá al menos los siguientes elementos y seguirá el formato de publicación de INBAR:

- **Resumen ejecutivo:** Esta sección proporcionará una descripción general de los hallazgos clave del estudio.
- **Análisis de tendencias de mercado:** Esta sección presentará los resultados del análisis de las tendencias de mercado del bambú en Centroamérica.
- **Descripción y análisis de la oferta:** Esta sección presentará los resultados del análisis de la situación de la oferta de bambú en la región.
- **Valoración de la demanda actual y potencial:** Esta sección presentará los resultados del análisis de la demanda actual y potencial de productos de bambú.
- **Identificación de potenciales mercados:** Esta sección presentará los resultados de la identificación de potenciales mercados para productos de bambú.
- **Análisis de las dinámicas de comercialización:** Esta sección presentará los resultados del análisis de las dinámicas de comercialización del bambú.
- **Dificultades y oportunidades:** Esta sección identificará las dificultades y oportunidades relacionadas con las cadenas de valor de comercialización del bambú.
- **Conclusiones y recomendaciones:** Esta sección presentará las conclusiones del estudio y las recomendaciones para el desarrollo del mercado del bambú en Centroamérica.

Producto 3: Documento Final y Presentación de Resultados. - Este producto consistirá en el documento final del estudio y una presentación de los resultados.

- El documento final incluirá todos los elementos del informe intermedio de avance, así como un análisis más profundo de los datos y recomendaciones más detalladas para el desarrollo del mercado del bambú en Centroamérica y el Caribe con énfasis en Costa Rica, Panamá,



República Dominicana y Cuba. La presentación de los resultados resumirá los hallazgos clave del estudio de una manera visual y atractiva.

Entrega de Productos: Todos los productos se entregarán en formatos digitales (PDF y formatos editables) e incluirán anexos que contengan fichas, encuestas, fotografías, textos, lista de encuestados, participantes, registros, etc.

Consideraciones adicionales:

- Los productos se entregarán en español.
- Tomar en cuenta la posibilidad de realizar actividades tanto virtuales y presenciales cuando sea posible.
- Se realizarán presentaciones y talleres para discutir los hallazgos del estudio con los interesados.
- INBAR proporcionará asistencia técnica para la implementación de las recomendaciones del estudio.

3. CRONOGRAMA DE ENTREGA

El plazo para entrega de los productos establecidos será de 90 días de acuerdo al siguiente detalle:

- Producto 1: a los 15 días de la firma del contrato.
- Producto 2: a los 60 días de la firma del contrato.
- Producto 3: a los 90 de la firma del contrato.

4. REQUISITOS Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO CONSULTOR

Profesional o equipo consultor Principal: Con amplia experiencia en la elaboración de Estudios de mercado profesional en economía, o bien profesional en ciencias económicas/sociales, experiencia y conocimiento de la realidad centroamericana y caribeña, de la cadena del bambú y con experiencia en el mercadeo de productos agropecuarios, de alto liderazgo y facilidad de manejo de equipos multidisciplinares. Experiencia mínima 5 años.

El CV de cada una de las personas que conforman el equipo consultor debe incluirse en la propuesta a ser enviada a INBAR para proceso de selección.

5. PRESUPUESTO REFERENCIAL

El presupuesto referencial para la consultoría es de **\$11,000 dólares (Once mil dólares americanos)**, incluido impuestos.

No obstante, los/as proponentes elaborarán y presentarán su propia propuesta financiera, pudiendo utilizar los formatos que estimen oportunos, si bien deberán hacer constar un presupuesto detallado desagregado por cada producto indicado en el apartado 2.2, considerando las actividades a realizarse para la ejecución completa de la consultoría.

Se valorará positivamente la propuesta técnica más económica, siempre que responda a las especificaciones técnicas y de calidad que se indican en estos Términos de Referencia (TdR).

6. REQUISITOS FORMALES PARA LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas metodológicas, técnicas y financieras deberán presentarse hasta el **5 de junio de 2024 a las 23H59 hora de Ecuador**, en formato digital al email: **laco@inbar.int**

Identificación de la oferta: **“Tendencias Mercado Bambú”**

1. Nombre del/la proponente o representante legal.
2. Currículum Vitae del coordinador de la consultoría y del equipo de apoyo.
3. Ruc de la empresa o del/a consultor/a.
4. Carta de presentación de la propuesta.
5. Propuesta metodológica que contenga al menos:
 - **Introducción:** Esta sección proporcionará una descripción general del estudio, sus objetivos y su alcance.
 - **Marco teórico:** Esta sección revisará la literatura existente sobre el mercado del bambú en Centroamérica y el Caribe, con énfasis en Costa Rica, Panamá, República Dominicana y Cuba.
 - **Metodología:** Esta sección describirá en detalle las técnicas de investigación que se utilizarán para recopilar y analizar datos. Esto incluirá el tipo de encuestas, entrevistas, análisis de datos secundarios y otras metodologías que se emplearán.
 - **Plan de muestreo:** Esta sección describirá cómo se seleccionarán las muestras para las encuestas y entrevistas.
 - **Cronograma:** Esta sección indicará las fechas de inicio y finalización de cada actividad del estudio.
6. Propuesta económica.
7. Al menos **dos cartas de referencia o certificaciones** de trabajos relacionados con el objeto la consultoría ejecutados durante los últimos tres años.
8. Carta firmada de compromiso de participación por cada una de las personas que serán parte de la consultoría, que estarán disponibles durante el tiempo en que se implementará el trabajo.

7. RESPONSABILIDAD EN LA ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA

El/la proponente deberá elaborar la propuesta metodológica y financiera por su cuenta, de acuerdo con lo solicitado en estos TdR e incluir dentro de ella toda la información exigida y cualquier otra información más que considere relevante y quiera aportar en orden a explicar mejor su propuesta y las características solicitadas. La propuesta formará parte integral del contrato.

8. EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

- Revisión de las propuestas con el fin de determinar el cumplimiento de los requisitos mínimos de participación, lo que determinará el pase al siguiente proceso.
- Evaluación de las propuestas hábiles teniendo en cuenta los siguientes criterios:



Propuesta metodológica	65%
Experiencia en trabajos similares (hojas de vida coordinador y equipo. Cartas de referencia o certificaciones)	25%
Propuesta económica	10%