

TÉRMINOS DE REFERENCIA Y ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

I. Información general

Nombre de la asignación	Consultoría para “Acompañamiento, formación de los productores en el desarrollo de sus planes de negocio y estrategias comerciales”
Beneficiarios	Proyecto Biocomercio en Ecuador (Biotrade in Ecuador/Biocommerce Equateur)
País	Ecuador
Duración del contrato	210 días hábiles (A ser ejecutados dentro del plazo contractual de 21 meses con opción de prorrogar de hasta 2 meses adicionales)

II. Contexto y justificación de la necesidad

a. Contexto General

Ecuador, por su alta biodiversidad y riqueza cultural, representa un entorno privilegiado para desarrollar modelos económicos sostenibles como la bioeconomía, que impulsa el uso responsable de los recursos naturales con criterios sociales, ambientales y económicos. Este enfoque, respaldado por la Constitución y alineado con la Agenda 2030, enfrenta desafíos como la falta de financiamiento para MIPYMES y escasos recursos para investigación. En este contexto, la Unión Europea y a la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD) han movilizado recursos para un programa de intervención macro que busca incentivar la bioeconomía a través de financiamiento y apoyo a la comercialización, incluyendo el desarrollo de un nuevo producto financiero dedicado a los productores de la bioeconomía, asistencia técnica destinada a la educación financiera, la reducción de tasas de intereses y apoyo a la comercialización de bioproductos. Por un lado, la AFD ha asignado USD 30 millones para la CONAFIPS, de los cuales 10 millones se destinarán exclusivamente para créditos de bioeconomía. Mientras que el aporte de la Unión Europea incluye una subvención de €1 millón para subsidiar la tasa de interés de los créditos para bioeconomía; y una asignación de €4.2 millones para la asistencia técnica del proyecto Biocomercio en Ecuador, implementada por Expertise France para el desarrollo de productos financieros y fortalecer las capacidades del ecosistema bioeconómico, cuyo Componente 1 se enfoca en mejorar el acceso a financiamiento para productores bioeconómicos, beneficiando a bioemprendedores, COAC, y a la propia CONAFIPS.

En este marco, la consultoría a contratar se orienta a cerrar las brechas identificadas en la capacidad de los productores y organizaciones de la bioeconomía para acceder a financiamiento formal, mediante un acompañamiento técnico-formativo integral que potencie sus competencias en la elaboración de planes de negocio, análisis de mercados y estrategias comerciales, facilitando la

estructuración de proyectos bancables alineados con los criterios de elegibilidad del nuevo producto financiero. Esta intervención busca no solo impulsar el acceso efectivo a microcréditos bioeconómicos, sino también fortalecer la sostenibilidad financiera y comercial de los productores bioeconómicos a través de procesos de capacitación y asistencia técnica que generen capacidades permanentes en los beneficiarios y que permitan documentar y evaluar el impacto del acompañamiento brindado.

b. Justificación de la necesidad.

La formación y el acompañamiento técnico a los productores y organizaciones vinculadas a la bioeconomía constituyen un pilar estratégico para la implementación efectiva del Proyecto Biocomercio Ecuador. Esta intervención es clave para traducir los principios de sostenibilidad, inclusión productiva y aprovechamiento responsable de la biodiversidad en capacidades empresariales concretas, fortaleciendo la autonomía económica y comercial de los bioemprendedores y promoviendo su integración en cadenas de valor sostenibles.

Actualmente, muchos actores de la bioeconomía enfrentan brechas ya que tienen acceso limitado a mercados formales y carecen de herramientas técnicas para estructurar modelos de negocio sólidos y propuestas de valor competitivas. Esta situación restringe su capacidad para acceder a financiamiento formal y limita su sostenibilidad económica. Mediante procesos de formación práctica y acompañamiento personalizado, la actividad busca fortalecer sus capacidades empresariales, facilitar la identificación de oportunidades de mercado y promover su posicionamiento en nichos especializados con potencial de crecimiento, transformándolos en sujetos de crédito viables y sostenibles.

El fortalecimiento brindado a los productores y a sus organizaciones para acceder a microcréditos y consolidar sus estrategias comerciales, mediante procesos de formación y asistencia técnica, se articula de manera directa con los demás componentes del Proyecto Biocomercio en Ecuador. La capacitación en modelos de negocio y estrategias de comercialización contribuye al Componente 2, al preparar a los beneficiarios para integrarse en cadenas de valor más sólidas, con mejores estándares de calidad, trazabilidad y certificación. De igual forma, el desarrollo de capacidades empresariales y comerciales facilita su inserción en los mercados, aportando de manera concreta al Componente 3, orientado a ampliar las oportunidades de acceso a mercados nacionales e internacionales para los bioproductos.

Asimismo, esta actividad cumple una función articuladora esencial entre el fortalecimiento productivo y el acceso efectivo a financiamiento, ya que prepara a los beneficiarios para cumplir con los criterios técnicos y financieros exigidos por la nueva línea de crédito de bioeconomía canalizada a través de CONAFIPS con financiamiento de la AFD. De esta forma se habilita un mecanismo concreto para movilizar recursos financieros hacia iniciativas productivas con impacto ambiental y social positivo.

Uno de los pilares esenciales para garantizar el éxito de los proyectos dirigidos a los bioemprendedores es el acceso oportuno y adecuado al financiamiento, cuya vía más efectiva en el contexto nacional es el sistema de cooperativismo financiero. En este marco, la línea de crédito otorgada por la AFD para el Biocomercio, canalizada a través de la CONAFIPS, se configura como un instrumento estratégico. No obstante, para maximizar su alcance e impacto, resulta indispensable vincular los procesos de capacitación con el acceso efectivo al crédito mediante las Cooperativas de Ahorro y Crédito, que constituyen el canal más cercano a los productores. Estas entidades no solo facilitan la colocación de recursos, sino que, gracias a su conocimiento del territorio y de las dinámicas locales, permiten

identificar a las organizaciones con mayor potencial de desarrollo, así como actuar como anclas para la estructuración de planes de negocio sólidos y sostenibles. De esta manera, se busca que el fortalecimiento de capacidades se traduzca en proyectos financieramente viables, con resultados sostenibles en el tiempo y enfocados en organizaciones productoras líderes en el sector de la bioeconomía.

III. Objetivos y resultados deseados

1) Objetivo general

Brindar asistencia técnica y formativa a productores y organizaciones vinculadas a la bioeconomía, con el propósito de fortalecer sus capacidades empresariales y comerciales, consolidar planes de negocio y estrategias de mercado, y facilitar su acceso a microcréditos sostenibles, garantizando el cumplimiento de los criterios de elegibilidad de la línea de financiamiento de bioeconomía canalizada a través de CONAFIPS.

2) Objetivos específicos

- a) Capacitar y acompañar a los productores y organizaciones de productores en la elaboración de planes de negocio, conocimiento y análisis de sus mercados y diseño de estrategias comerciales.
- b) Acompañar en la generación de proyectos bancables y financieramente viables que cumplan con los criterios de elegibilidad de las líneas de crédito del proyecto, facilitando el acceso de los beneficiarios a microcréditos bioeconómicos.
- c) Documentar y evaluar el balance del acompañamiento y formación a los beneficiarios.
- d) Vincular a los productores y sus organizaciones con las COAC's como canal directo para acceder a la línea de crédito de bioeconomía de la AFD.

3) Resultados previstos

Se espera que los productores y organizaciones de la bioeconomía cuenten con planes de negocio estructurados técnicamente, estrategias comerciales sólidas, análisis de mercado, identificación de clientes y tendencias relevantes. Estos elementos fortalecerán su capacidad para posicionar sus productos en mercados objetivo y desarrollar proyectos financieramente viables, que cumplan con los criterios de elegibilidad definidos por el proyecto y sean aptos para acceder a las líneas de microcrédito disponibles.

Como resultado de este proceso de capacitación y acompañamiento técnico, se prevé que al menos 50 beneficiarios ubicados en las tres biorregiones del país (Costa, Sierra y Amazonía) finalicen el proceso con planes de negocio completos, validados técnicamente, incluyendo la identificación de necesidades específicas de crédito para su implementación y adaptados a criterios de elegibilidad de la línea de financiamiento de la AFD.

Se contempla que Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) seleccionadas por CONAFIPS actúen como puente entre los productores durante todo el proceso de identificación y selección de beneficiarios del proyecto, fortalecimiento de capacidades, acompañamiento y oferta de financiamiento para sus proyectos.

De igual manera, se prevé articular el fortalecimiento de capacidades con los cinco bioproductos que serán apoyados oficialmente por el proyecto, en el marco del Componente 2, orientado a fortalecer la estructuración y calidad de las cadenas de valor de la bioeconomía en sus procesos de postproducción, y del Componente 3, enfocado en mejorar el acceso de los productores de bioeconomía a los mercados nacionales e internacionales.

Para un mejor entendimiento, a continuación, se definen algunos temas clave de la consultoría:

Beneficiarios:

Se entenderá como beneficiarios del proyecto a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), personas naturales y jurídicas, individuales o asociativas, que desarrollen actividades productivas dentro del ámbito de la bioeconomía en el Ecuador. Estos beneficiarios deberán haber sido identificados y seleccionados mediante procesos coordinados entre el Proyecto Biocomercio Ecuador y el proveedor, en función de criterios técnicos, territoriales, organizacionales que se definan.

Los beneficiarios participarán en procesos estructurados de formación, asistencia técnica y acompañamiento personalizado, orientados a fortalecer sus capacidades empresariales, comerciales y financieras, así como a estructurar planes de negocio bancables que les permitan acceder a microcréditos sostenibles. Cada beneficiario puede asignar hasta 2 personas para la capacitación.

Esta definición incluye explícitamente a: MIPYMES bioeconómicas operando en cadenas de valor con potencial sostenible, Bioemprendedores individuales con iniciativas productivas alineadas a los principios de sostenibilidad ambiental, inclusión social y uso responsable de la biodiversidad, Organizaciones de productores, cooperativas o asociaciones vinculadas a territorios estratégicos priorizados por el proyecto.

OSFPS:

Son las instituciones financieras del sector popular y solidario seleccionadas por la CONAFIPS para participar en el proceso de identificación y selección de los 50 beneficiarios que recibirán fortalecimiento de capacidades y acompañamiento técnico. La selección se realizará considerando criterios geográficos, sectoriales, potencial de colocación de cartera y proyectos productivos elegibles en el ámbito de la bioeconomía y el biocomercio. Las OSFPS participantes deberán ser socias de la CONAFIPS y contar con la aprobación de la línea de financiamiento para bioeconomía o, en su defecto, haber manifestado formalmente su intención de acceder a dicha línea. Estas entidades cumplen un rol clave como canalizadores del crédito bioeconómico, facilitando la vinculación entre los beneficiarios y los instrumentos financieros disponibles.

Fases:

El desarrollo de la consultoría se organizará en cuatro fases secuenciales, siendo la Fase III la correspondiente al desarrollo de los módulos formativos:

Fase I: Preparatoria: Elaboración del Plan de Trabajo, Metodología y herramientas.

Fase II: Conformación de grupos de beneficiarios organizaciones de bioeconomía.

Fase III: Ejecución de los ciclos formativos de asistencia técnica y acompañamiento por grupos.

Fase IV: Presentación de resultados.

Ciclos (Grupos):

La asistencia técnica y el acompañamiento se implementarán en ciclos, cada uno dirigido a un grupo de beneficiarios. Los grupos estarán conformados por un mínimo de 13 Pymes participantes, hasta alcanzar la meta de mínimo 50 beneficiarios fortalecidos que culminaron el proceso formativo. Cada

ciclo abarcará la realización mínima de 4 ciclos formativos a lo largo del proyecto hasta alcanzar la meta. Cada Pyme beneficiaria podrá delegar hasta dos personas para la asistencia a los ciclos.

Módulos formativos:

Cada ciclo de formación incluirá cuatro módulos temáticos, los cuales abordarán aspectos clave para la elaboración de planes de negocio y estrategias comerciales robustas, cada módulo podrá tener varias sesiones y número de horas presenciales o virtuales de acuerdo con la oferta técnica:

Módulo 1:	Modelo de negocios y propuesta de valor.
Módulo 2:	Estrategia Comercial e identificación de mercados.
Módulo 3:	Estrategia Financiera.
Módulo 4:	Acceso a Financiamiento.

Las fases, ciclos y módulos representan el esquema mínimo esperado en la consultoría; no obstante, podrán ser ajustados y mejorados tanto en la propuesta técnica como durante la ejecución de acuerdo con las necesidades identificadas y los resultados intermedios obtenidos. Asimismo, el tiempo destinado a cada ciclo podrá adaptarse para asegurar el cumplimiento efectivo de los objetivos.

Los resultados de este proceso deberán permitir la generación de iniciativas bioeconómicas elegibles para financiamiento, facilitando su acceso efectivo a las líneas de crédito del proyecto.

IV. Descripción de la asignación

1) Actividades planificadas

La consultoría estará orientada a brindar formación y acompañamiento técnico a bioemprendedores y organizaciones de productores vinculados al sector de la bioeconomía, con el propósito de mejorar su acceso a microcréditos y fortalecer sus capacidades de gestión comercial. Para ello, se desarrollarán las siguientes actividades:

FASE I: Preparatoria: Elaboración del Plan de Trabajo, Metodología y herramientas.

- **Reunión inicial** entre la firma consultora y el equipo del Proyecto Biocomercio en Ecuador, para establecer lineamientos técnicos, criterios metodológicos, distribución geográfica y grupos priorizados, cronograma y aspectos organizativos clave.
- **Revisión documental:** El equipo consultor desarrollará una revisión documental exhaustiva de información estratégica y técnica relacionada con el proyecto de biocomercio en Ecuador. Esto incluye documentos del Proyecto, mejores prácticas en la región, entre otros.
- **Diseño metodológico:** La metodología integrará enfoques andragógicos, participativos y basados en el aprendizaje experiencial, adaptados a las realidades culturales, socioeconómicas y productivas de los bioemprendedores, combinando sesiones formativas presenciales y virtuales, tutorías personalizadas y ejercicios prácticos.
- **Plan de trabajo:** Se elaborará un plan de trabajo que incluya cronograma, metodología para los procesos de capacitación, fortalecimiento de capacidades acompañamiento y evaluación de resultados, integración de enfoques transversales. La metodología debe ser validada por el equipo del Proyecto Biocomercio en Ecuador.
- **Diseño de herramientas metodológicas:** Como parte integral de la metodología, la firma consultora deberá diseñar y elaborar un conjunto de herramientas metodológicas, prácticas y pedagógicas, adaptadas a las necesidades específicas de los bioemprendedores. Estas

herramientas facilitarán, de manera didáctica y aplicada, el desarrollo de los ciclos de asistencia técnica, capacitación y acompañamiento, permitiendo que los beneficiarios:

- Elaboren sus planes de negocio de forma estructurada y práctica.
- Accedan a instrumentos y metodologías para el análisis de mercados y la definición de estrategias comerciales.
- Conozcan y apliquen los requisitos de elegibilidad para acceder a microcréditos a través de la línea de financiamiento del proyecto.

Todas las herramientas deberán ser validadas previamente por el equipo del Proyecto Biocomercio en Ecuador y alineadas con los lineamientos metodológicos establecidos. Estas herramientas incluirán como mínimo:

- Guías prácticas y metodológicas para la elaboración de planes de negocio.
 - Plantillas y matrices de análisis de mercado, diagnóstico comercial y financiero.
 - Instrumentos y simuladores básicos de viabilidad financiera, para calcular ingresos, costos, rentabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos.
 - Manuales y guías sobre elegibilidad crediticia, incluyendo formatos estandarizados para la preparación de expedientes de solicitud de microcréditos, alineados con los requisitos de la línea de financiamiento bioeconómica.
 - Fichas de seguimiento y avance por participante, que permitan monitorear el progreso individual y grupal durante los ciclos de asistencia técnica.
 - Boletines comunicacionales sobre los eventos de capacitación.
 - Cualquier otra herramienta adicional que el proveedor considere pertinente.
- **Integración con el monitoreo del proyecto:** El proceso metodológico deberá incorporar mecanismos de levantamiento y sistematización de información para alimentar los indicadores del Proyecto Biocomercio Ecuador, utilizando formatos y lineamientos proporcionados por el equipo del proyecto.
 - **Flexibilidad y adaptabilidad:** La metodología propuesta debe ser flexible, permitiendo ajustes durante la implementación en función de los aprendizajes del proceso, la dinámica de los grupos y las recomendaciones del equipo técnico del Proyecto Biocomercio Ecuador.

FASE II: Conformación de grupos de beneficiarios organizaciones de bioeconomía.

La conformación de los grupos de beneficiarios permitirá organizar y optimizar el proceso de formación y acompañamiento técnico. La identificación preliminar y selección de los beneficiarios será coordinada por el equipo del Proyecto Biocomercio Ecuador mientras que el proveedor será responsable de implementar el proceso operativo de convocatoria, y estructuración de los grupos de trabajo, garantizando la diversidad sectorial, territorial y de género de los participantes.

El objetivo de la actividad es fortalecer a 50 beneficiarios organizaciones del sector bioeconomía por lo tanto se deberán conformar mínimo 4 grupos necesarios hasta alcanzar la meta prevista dentro del tiempo de vigencia del contrato.

Rol del Proyecto Biocomercio Ecuador (Expertise France)

- Identificación preliminar de regiones prioritarias, cadenas de valor y sectores productivos vinculados a la bioeconomía y potenciales beneficiarios, actores clave y organizaciones de productores que podrían participar en el proceso.
- Definición de criterios de elegibilidad y priorización de beneficiarios.
- Validación de la propuesta de grupos de beneficiarios levantados con otros actores clave.

Rol del proveedor

- Diseñar y ejecutar el proceso de convocatoria en coordinación del Equipo de Biocomercio, utilizando mecanismos presenciales y virtuales, y garantizando una adecuada difusión territorial a través de gremios, asociaciones y gobiernos locales.
- Implementar entrevistas, diagnósticos y encuestas para perfilar a los postulantes y garantizar la pertinencia de su participación.
- Conformar y organizar los grupos de beneficiarios bajo criterios de homogeneidad productiva y diversidad territorial y de género, el mínimo de participantes establecido.
- Elaborar un listado validado de beneficiarios.

Conformación de grupos

El proveedor deberá organizar y conformar los grupos de beneficiarios en estrecha coordinación con el Proyecto Biocomercio Ecuador y otros actores clave que se definan en el proyecto. Esta articulación permitirá aprovechar el conocimiento territorial y sectorial de las COAC's, asegurar la pertinencia de los participantes seleccionados y reducir al mínimo la deserción de beneficiarios, incrementando la probabilidad de generar proyectos financiables.

El proveedor deberá aplicar una metodología técnica para la conformación de grupos, que podrá ser ajustada o mejorada en función de las necesidades detectadas. Como mínimo, se deberá realizar:

- Una actualización del listado preliminar de beneficiarios, con base en la información aportada por los socios estratégicos del proyecto Biocomercio de Ecuador.
- La confirmación de asistencia de los beneficiarios con al menos 30 días de anticipación al inicio de cada grupo.
- La conformación de grupos con un mínimo de 13 beneficiarios activos por ciclo, considerando que cada beneficiario constituye una MIPYME previamente seleccionada y cada una podrá designar hasta dos asistentes al proceso formativo, por lo tanto los 50 beneficiarios podrán registrar hasta 100 asistentes, es decir 2 representantes por cada MIPYME.

Herramientas sugeridas para la conformación de grupos

El proveedor deberá implementar, como mínimo, las siguientes herramientas para asegurar un proceso de selección riguroso y transparente:

- Formulario de registro y caracterización inicial de cada beneficiario.
- Ficha de diagnóstico rápido de capacidades empresariales y financieras.
- Matriz de selección y priorización de beneficiarios, en función de criterios técnicos, territoriales, sectoriales y de potencial de financiamiento.
- Base de datos estructurada con la información consolidada de los beneficiarios seleccionados y agrupados.

Fase III: Ejecución de los ciclos de asistencia técnica y acompañamiento por grupos.

Esta fase permitirá fortalecer las capacidades empresariales, comerciales y financieras de los beneficiarios, mediante procesos sistemáticos de formación y acompañamiento técnico que les permitan estructurar planes de negocio viables, diseñar estrategias comerciales efectivas, comprender sus mercados y acceder a microcréditos cumpliendo con los criterios de elegibilidad establecidos por el Proyecto Biocomercio Ecuador.

La consultoría se desarrollará bajo un enfoque metodológico participativo, modular y flexible, adaptado a los perfiles de los beneficiarios. Se aplicarán principios andragógicos orientados a la formación de adultos, valorando su experiencia previa y facilitando la aplicación inmediata de los conocimientos en sus contextos productivos. La capacitación combinará sesiones bajo un modelo híbrido estructurado por módulos y ciclos, con acompañamiento técnico personalizado y mecanismos de evaluación continua del proceso de aprendizaje.

Cada ciclo de asistencia técnica se implementará con grupos previamente conformados durante la Fase II, y estará tendrá los siguientes componentes:

1. Sesiones formativas teórica y práctica
2. Trabajo individual
3. Acompañamiento técnico

Cada ciclo de capacitación por cada grupo de beneficiarios contemplará tres componentes principales:

- I. Sesiones formativas teórica y práctica (presencial o virtual).
- II. Trabajo individual de los bioemprendedores para la preparación de tareas.
- III. Acompañamiento técnico individualizado para revisión, ajustes y consolidación de los planes de negocios (presencial o virtual).

I. Sesiones formativas teórica y práctica

Se realizarán en base a sesiones grupales de capacitación por módulos (virtuales, presenciales o híbridas, según la ubicación y características del grupo). Los procesos de formación se organizarán en cuatro módulos temáticos secuenciales, diseñados para cubrir las principales necesidades de los bioemprendedores y facilitar su acceso a microcréditos, los contenidos mínimos que deben contener estos módulos son:

MÓDULO	CONTENIDO MÍNIMO DE CADA MÓDULO
I: Modelo de negocio y propuesta de valor	Este módulo introductorio tiene como propósito sensibilizar a los participantes sobre el valor estratégico de la bioeconomía y la relevancia del financiamiento sostenible en el contexto actual. Además, se busca dotarlos de herramientas prácticas para construir planes de negocio sólidos, realistas y alineados con los criterios de elegibilidad para financiamiento exigidos por las entidades financieras. Las actividades clave del módulo incluyen como mínimo: - Contextualización de la bioeconomía y su vínculo con el financiamiento sostenible, incluyendo una visión general de contenidos clave como prácticas de producción sostenible, logística y certificaciones relevantes para la elegibilidad financiera, entre otros relacionados con el biocomercio y la bioeconomía. - Entrega de plantillas base y asignación de una tarea introductoria. - Desarrollo de la propuesta de valor y del modelo de ingresos mediante ejercicios prácticos aplicados al negocio de cada participante.
II: Estrategia comercial e identificación de mercados	Este módulo tiene como objetivo fortalecer las capacidades de los bioemprendedores para comprender su entorno de mercado, identificar oportunidades comerciales viables y desarrollar estrategias efectivas de comercialización y posicionamiento. Se combinarán herramientas analíticas con ejercicios prácticos orientados a mejorar la inserción y competitividad de sus productos o servicios en mercados locales, regionales e internacionales, considerando de manera general los requisitos y estándares que condicionan el acceso a dichos mercados. Las actividades clave del módulo incluyen como mínimo:

	- Diagnóstico del mercado y análisis de tendencias sectoriales: Análisis de contexto, tendencias de consumo, barreras de entrada, oportunidades comerciales emergentes y revisión general de requisitos habilitantes de acceso a mercado, tales como exigencias de exportación, certificaciones y estándares aplicables según el tipo de producto y mercado objetivo. - Identificación de mercados y segmentación de clientes: Caracterización del mercado objetivo, análisis de la demanda potencial, identificación y priorización de destinos comerciales, estudio de la competencia y elementos de diferenciación incorporando criterios estratégicos como requisitos de certificación, trazabilidad y cumplimiento de estándares de mercado. - Análisis de entorno territorial y validación del mercado meta: Evaluación del territorio de acción, capacidades productivas locales y adaptación de la oferta a las condiciones territoriales, considerando su alineación con las exigencias generales de los mercados priorizados. - Estrategias de comercialización y posicionamiento: Diseño de estrategias para canales de venta, desarrollo de la propuesta de valor comercial, construcción de marca, empaque, empaque, y comunicación efectiva con clientes, alineando estos elementos con las expectativas, estándares y requisitos generales del mercado objetivo para lograr un posicionamiento competitivo.
III: Estrategia financiera	Este módulo busca fortalecer las capacidades de los emprendedores para comprender la viabilidad económica de sus proyectos, planificar el uso eficiente de recursos y tomar decisiones informadas. A través de herramientas prácticas, los participantes podrán estimar ingresos y egresos, calcular el punto de equilibrio, proyectar la rentabilidad y preparar la información financiera requerida para acceder a financiamiento, contribuyendo a la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios. Las actividades clave del módulo incluyen como mínimo: - Análisis de costos, ingresos y cálculo del punto de equilibrio. - Estimación de necesidades de inversión. - Desarrollo de indicadores de rentabilidad y sostenibilidad financiera.
IV: Acceso a financiamiento	Este módulo tiene como objetivo preparar a los participantes para aplicar de manera efectiva a financiamiento verde a través de las COAC's que operan con fondos AFD–CONAFIPS. Para ello, se fortalecerán las capacidades necesarias para comprender los requisitos y criterios de elegibilidad, simular una solicitud de crédito real y estructurar adecuadamente el expediente financiero y técnico, incrementando así las probabilidades de obtener financiamiento. Los contenidos clave del módulo incluyen: - Comprensión de los criterios de elegibilidad para el acceso a líneas de financiamiento en el sector financiero popular y solidario. - Elaboración de expedientes crediticios alineados con los requerimientos de la línea de financiamiento para la bioeconomía. - Aplicación de herramientas financieras para facilitar el acceso a microcréditos. - Integración de criterios de sostenibilidad e impacto en los modelos de negocio, en concordancia con los principios de la bioeconomía y las exigencias del financiamiento responsable.

Se espera que cada módulo tenga un mínimo de 16 horas de capacitación dividido en mínimo 3 sesiones (formato híbrido).

II. Trabajo individual:

Cada beneficiario deberá aplicar de manera práctica los conocimientos adquiridos en los módulos formativos, adaptando las herramientas proporcionadas a su realidad productiva y comercial. Este proceso permitirá que los beneficiarios avancen progresivamente en la construcción de su plan de

negocio completo, su estrategia comercial y financiera, y la preparación de los documentos requeridos para acceder a financiamiento. El proveedor seleccionado deberá estructurar una serie de tareas prácticas y ejercicios aplicados que los bioemprendedores deberán desarrollar entre cada sesión formativa, bajo la modalidad de trabajo autónomo con retroalimentación del equipo técnico.

El trabajo individual contemplará como mínimo:

- Asignación de tareas estructuradas por módulo, con instrucciones claras, plazos definidos y materiales de apoyo.
- Desarrollo progresivo del plan de negocio, integrando cada componente temático conforme avancen los módulos.
- Uso de herramientas digitales o aplicaciones virtuales, facilitando el trabajo autónomo, el seguimiento remoto y el almacenamiento seguro de los avances.
- Espacios de revisión y retroalimentación, mediante tutorías breves virtuales o revisión asincrónica de los entregables.
- Aplicación directa a su emprendimiento, priorizando ejercicios que generen valor inmediato en su operación productiva y comercial.

El trabajo individual permitirá que los beneficiarios desarrollen como mínimo en cada módulo los siguientes temas:

MÓDULO	TAREAS
I: Modelo de negocio y propuesta de valor	- Elaboración de la propuesta de valor del bionegocio. - Construcción inicial del modelo de negocio (Canvas u otra herramienta).
II: Estrategia comercial e identificación de mercados	- Análisis del mercado local y regional. - Identificación y segmentación de clientes y mercados potenciales. - Diseño preliminar de canales de comercialización y estrategia de marca.
III: Estrategia financiera	- Estimación de costos e ingresos. - Cálculo del punto de equilibrio. - Proyección financiera básica y necesidades de inversión.
IV: Acceso a financiamiento	- Preparación del borrador del expediente crediticio. - Autoevaluación del cumplimiento de criterios de elegibilidad. - Simulación de la aplicación a la línea de crédito bioeconómica.

III. Acompañamiento técnico personalizado:

El acompañamiento técnico tiene como objetivo asegurar que los conocimientos adquiridos en los módulos formativos se traduzcan en acciones concretas y adaptadas a la realidad de cada bioemprendimiento. Este proceso permite guiar, revisar y consolidar el desarrollo de planes de negocio viables, estrategias comerciales efectivas y expedientes crediticios aptos para ser presentados ante las COAC's vinculadas a la línea AFD–CONAFIPS.

Cada beneficiario recibirá acompañamiento técnico individualizado, a través de asesorías virtuales que permitan:

- Resolver dudas específicas sobre la aplicación de herramientas.
- Ajustar los planes de negocio a la realidad de cada emprendimiento.
- Preparar los documentos necesarios para acceder a financiamiento.
- Identificar oportunidades de mejora continua y escalar su estrategia comercial.

La firma consultora deberá implementar un esquema flexible de acompañamiento, combinando distintos canales y metodologías, tales como:

- Asesorías virtuales individuales: Mediante reuniones en línea programadas, que permitan resolver dudas puntuales y guiar el avance del beneficiario en sus tareas, cada beneficiario tendrá un número de horas de acompañamiento asignadas.
- Asistencia asincrónica: Revisión y retroalimentación de tareas, avances del plan de negocio y expedientes crediticios a través de plataformas digitales.

Entrega de Certificados de Aprobación:

Al final de cada ciclo de capacitación, se emitirá un certificado de aprobación a los beneficiarios hayan completado satisfactoriamente el proceso formativo y técnico.

FASE IV: Presentación de resultados

La Fase IV constituye el cierre técnico de la consultoría y tiene como finalidad consolidar y presentar de manera estructurada los resultados alcanzados durante las fases y ciclos anteriores. Esta fase deberá reflejar el cumplimiento de los objetivos planteados, el impacto del acompañamiento técnico y formativo brindado, así como la capacidad de los beneficiarios para acceder a financiamiento y fortalecer sus emprendimientos bioeconómicos. Adicionalmente se busca facilitar la comunicación de resultados e impactos del proceso formativo, mediante productos que faciliten su adecuada difusión.

1) Presentación de Resultados de cada ciclo (grupos capacitados) y presentación final

Al finalizar cada ciclo formativo y, de manera consolidada, al concluir la consultoría, el proveedor deberá elaborar y entregar los siguientes productos:

a) Informes de resultados por ciclo: Al cierre de cada ciclo de capacitación y acompañamiento técnico, se deberá presentar un informe parcial que contenga:

- Listado de beneficiarios fortalecidos, con sus perfiles, cadenas productivas y ubicación territorial.
- Diagnóstico inicial y avances logrados por cada participante.
- Planes de negocio estructurados y estrategias comerciales desarrolladas por los beneficiarios.
- Proyectos bancables generados y nivel de cumplimiento de los criterios de elegibilidad establecidos por la línea de financiamiento bioeconómica.
- Lecciones aprendidas y recomendaciones para los siguientes ciclos.
- Expediente fotográfico del evento.
- Indicadores del proyecto: El proveedor seleccionado deberá recopilar, procesar y sistematizar la información necesaria para el monitoreo de los indicadores del Proyecto Biocomercio en Ecuador, asegurando su presentación estructurada, con fuentes verificables y en coherencia con el marco de monitoreo establecido. El equipo del proyecto proporcionará los formatos, herramientas y lineamientos metodológicos correspondientes.

b) Productos de comunicación de resultados: Boletines comunicacionales tipo “One Pager Report o Two Pager Report” con los avances y resultados de cada grupo de beneficiarios capacitados y un boletín final con la síntesis de todo el contrato. El proveedor elaborará un video con testimoniales en base a una selección de beneficiarios que permitan evidenciar el fortalecimiento de capacidades logrado a través del proceso formativo y de acompañamiento en los distintos grupos capacitados.

c) Informe final consolidado: Al finalizar el cumplimiento de la meta total de 50 beneficiarios fortalecidos, se deberá entregar un informe final que documente:

- El proceso completo de formación y acompañamiento, incluyendo metodología aplicada, módulos desarrollados y herramientas utilizadas.
- Análisis de los resultados alcanzados en términos de capacidades fortalecidas.
- Sistematización de casos destacados de éxito o buenas prácticas generadas durante el proceso.
- Principales brechas y desafíos identificados en el fortalecimiento empresarial y el acceso a financiamiento.
- Recomendaciones estratégicas para la sostenibilidad y escalabilidad de la intervención en otros territorios o cadenas productivas.
- Propuesta de ajustes metodológicos o de enfoque para futuras réplicas del proceso.
- Documentación de lecciones aprendidas.
- Registro fotográfico y documentación de los procesos desarrollados.

2) Sistematización y documentación

La presentación de resultados deberá incluir la sistematización técnica y metodológica de los procesos implementados, incluyendo:

- Materiales didácticos y metodológicos utilizados en los módulos formativos.
- Herramientas aplicadas para el diagnóstico, capacitación, acompañamiento y monitoreo.
- Fichas técnicas de los planes de negocio y proyectos bancables desarrollados.
- Evidencias del acompañamiento técnico (actas, registros de sesiones, registros fotográficos, tutorías, evaluaciones de satisfacción).
- Toda la información debe organizarse de forma clara, estandarizada y digitalizada.

3) Socialización de resultados

Como parte de la fase de cierre, el proveedor seleccionado deberá realizar una presentación ejecutiva dirigida al equipo del Proyecto Biocomercio Ecuador y a los actores clave seleccionados. En esta presentación se resumirán los principales logros del proceso, los resultados cuantitativos y cualitativos alcanzados, casos de éxito, lecciones aprendidas, recomendaciones.

4) Entregables previstos

FASE	PRODUCTO	ENTREGABLE	DETALLE DEL ENTREGABLE	PLAZO
Fase I: Preparatoria	1	Plan de trabajo detallado	Cronograma. Metodología formativa y de acompañamiento.	20 días calendario
		Conjunto de herramientas metodológicas y prácticas, validadas	Herramientas metodológicas validadas	
Fase II: Conformación de grupos	2	Conformación de grupos de beneficiarios de asistencia técnica.	Listado validado de beneficiarios agrupados, incluyendo perfiles, ubicación territorial, cadena de valor, contacto y diagnóstico inicial.	30 días calendario
			Base de datos estructurada de los beneficiarios seleccionados.	
			Propuesta metodológica para la conformación de grupos, con criterios de selección y priorización.	
			Herramientas de convocatoria y diagnóstico inicial, como formularios de registro y fichas de diagnóstico rápido.	
Fase III: Ejecución de los ciclos de formación y acompañamiento	3,4,5,6	Informes de resultados por grupo capacitado: Ciclo 1 Ciclo 2 Ciclo 3 Ciclo 4	Listado de beneficiarios y diagnóstico inicial.	90 días calendario cada grupo 4 grupos (Ciclos 1,2,3,4), implementados de forma continua durante la duración total del proyecto. Los ciclos subsiguientes pueden comenzar progresivamente a medida que se forman los grupos beneficiarios y completan su proceso de capacitación, sin requerir una ejecución estrictamente secuencial.
			Seguimiento de avances individuales por participante.	
			Planes de negocio y estrategias comerciales desarrolladas.	
			Identificación de Propuestas de proyectos bancables.	
			Lecciones aprendidas y recomendaciones.	
			Documentación completa del proceso (materiales didácticos, herramientas, registros de asistencias y evaluaciones, evidencias fotográficas).	
Fase IV: Presentación de resultados	7	Informe final consolidado	Sistematización del proceso completo.	20 días calendario
			Boletines Comunicacionales	
			Video Testimoniales de asistencia técnica	
			Casos de éxito y buenas prácticas.	
			Principales brechas identificadas y recomendaciones estratégicas.	
			Documentación completa del proceso (materiales didácticos, herramientas, registros, evidencias fotográficas).	
		Sistematización técnica y metodológica	Materiales formativos y herramientas aplicadas.	
			Fichas técnicas de planes de negocio de los beneficiarios	
			Evidencias del acompañamiento técnico.	

TERMS OF REFERENCE / SPECIFICATIONS

		Presentación ejecutiva final	Presentación con los resultados finales ante actores clave, resumiendo logros, resultados, casos de éxito y recomendaciones.	
--	--	-------------------------------------	--	--

La contratación de esta consultoría se realizará por una única vez, y contempla la prestación progresiva de los servicios a lo largo la implementación del proyecto.

5) Calendario provisional

FASE	PRODUCTO	ENTREGABLE	Semestre																							
			2026						2027												2028					
			S2						S1						S2						S1					
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Fase I: Preparatoria	1	Plan de trabajo detallado y herramientas metodológicas validadas																								
Fase II: Conformación de grupos	2	Conformación de grupos de beneficiarios																								
Fase III: Ejecución de los ciclos de formación y acompañamiento	3	Informe Grupo 1																								
	4	Informe Grupo 2																								
	5	Informe Grupo 3																								
	6	Informe Grupo 4																								
Fase IV: Presentación de resultados	7	Informe final consolidado																								

Cada ciclo de capacitación, con una duración de 90 días, se implementará con un grupo específico de beneficiarios y se desarrollará mediante módulos de aprendizaje y acompañamiento técnico. Los cronogramas de ejecución podrán ajustarse según la propuesta técnica del proveedor y la conformación final de los grupos, siempre que se respete el plazo global establecido para la ejecución del proyecto y el objetivo de capacitar a 50 Mipymes.

✓ Coordinación

La firma consultora designará como punto focal al Coordinador del Equipo de Consultor como responsable técnico único para la ejecución de la consultoría, canal de comunicación y coordinación técnica y administrativa con el equipo del proyecto.

Por otra parte, los puntos de contacto son con el Proyecto de Biocomercio en Ecuador son:

- Sr. Fernando Granizo, Jefe del Proyecto, será el contacto principal designado por Expertise France. Correo electrónico: fernando.granizo@expertisefrance.fr
- Sr. Diego Calderón, Experto en Finanzas Sostenibles del Proyecto, será el contacto para la coordinación técnica. Correo electrónico: diego.calderon@expertisefrance.fr

Se realizará una reunión de inicio dentro de los tres días hábiles siguientes a la notificación del contrato, para presentar al equipo consultor, revisar el plan de trabajo y alinear expectativas técnicas.

Durante toda la duración del contrato, se mantendrá una coordinación constante con el equipo técnico del Proyecto Biocomercio, desde la preparación hasta la entrega final. Se realizarán reuniones de seguimiento (virtuales y presenciales), entregas parciales y validaciones intermedias para asegurar el cumplimiento de plazos, la calidad de los productos y la resolución oportuna de cualquier problema.

IV. Lugar, duración y términos del servicio**a. Periodo de implementación:**

La consultoría tendrá una duración máxima de veinte y un (21) meses, contados a partir de la firma del contrato, y se ejecutará entre los años 2026 y 2028. Su implementación se desarrollará en varios ciclos y módulos, conforme a la integración de grupos de beneficiarios. Se prevé la capacitación de al menos cuatro grupos, cada uno con un ciclo de formación y acompañamiento de 90 días, hasta alcanzar la meta de mínimo 50 MIPYMES capacitadas y con sus planes de negocio validados. El contrato se considerará cumplido una vez alcanzada esta meta y presentados los respectivos informes de cierre.

b. Fecha de inicio:

La fecha de inicio es a partir de la firma del contrato entre Expertise France y la firma consultora seleccionada.

c. Fecha de finalización:

Fecha tentativa de culminación programada para mayo de 2028, incluyendo la entrega y validación del informe final.

d. Duración efectiva de la asignación:

La duración efectiva total de la consultoría será de 21 meses, distribuidos en ciclos de capacitación y acompañamiento de acuerdo con la planificación del proyecto.

e. Horario/Programa:

El programa provisional, informativo y no limitante para la ejecución de la asignación es el siguiente:

Detalle de expertos	Días máximos estimados de esfuerzo por experto	Actividades
Grupo 1 – Experto coordinador del proyecto -Experto en Planes de Negocio y emprendimiento	40	• Liderazgo integral del proyecto (metodología, ejecución y calidad). • Gestiona stakeholders y articula el equipo. • Asegura participación, calidad y cumplimiento de objetivos.
Grupo 2 – Expertos instructores • Experto en estrategia comercial e identificación de mercados • Experto en inclusión financiera y acceso a créditos	170	• Facilitación y Capacitación • Diseñan y ejecuta procesos formativos. • Transfieren herramientas prácticas. • Adaptan contenidos a los beneficiarios. • Realizan acompañamiento Técnico, mentoría y seguimiento.
Total estimado:	210 días de expertos	

Nota aclaratoria sobre la asignación de horas de esfuerzo

La tabla de “días de esfuerzo por experto” tiene carácter referencial y constituye una estimación de la **carga máxima de trabajo** requerida para la ejecución de la consultoría. Los valores indicados servirán como base para el seguimiento de la dedicación del equipo consultor mediante los respectivos timesheets, así como para la estructuración de la oferta económica del proveedor.

A efectos administrativos, el número total de días-persona asignado a la consultoría corresponde a un máximo de doscientos diez (210) días de esfuerzo del equipo consultor. Adicionalmente, la consultoría deberá presentar un presupuesto específico, con un tope máximo de seis mil quinientos euros (€6.500), destinado exclusivamente a la organización y realización de talleres, incluyendo la logística y el alquiler de salas.

En consecuencia, los timesheets presentados por el proveedor deberán reflejar exclusivamente los días-persona efectivamente asignados a la ejecución técnica de la consultoría, dichos timesheets se solicitan únicamente a título indicativo, con el fin de facilitar el seguimiento administrativo y la refacturación al donante. No podrán superar el máximo de doscientos diez (210) días-persona establecidos ni el número máximo de días asignados por consultor. Cualquier tiempo adicional eventualmente dedicado por el equipo no podrá ser objeto de reclamación ni de facturación suplementaria.

No obstante, la distribución de días establecida en la tabla de asignación corresponde únicamente a una referencia de planificación y no limita la dedicación real requerida para la correcta ejecución de la consultoría, ni exime al proveedor de asignar los recursos, tiempos o esfuerzos adicionales que resulten necesarios para el cumplimiento integral de las obligaciones contractuales. Cualquier esfuerzo adicional requerido para la organización interna del proveedor será asumido por este y no podrá ser imputado al presupuesto contractual ni reflejado en los timesheets.

En consecuencia, la evaluación del desempeño del proveedor se realizará en función del cumplimiento integral de los resultados, productos y entregables establecidos en el contrato, dentro de los plazos previstos, y no sobre la base de la distribución estimada de días-persona por experto.

V. Experiencia y perfiles requeridos

1) Número de expertos para la asignación: 3

Para la ejecución de la consultoría se requiere un equipo mínimo de tres (3) expertos. El equipo deberá incluir al menos las siguientes funciones clave:

Posición	Rol
Coordinador del proyecto - Experto en Planes de Negocio y emprendimiento	Responsable de la articulación general del proyecto, diseño metodológico, facilitación de capacitación, calidad del servicio, presentación de entregables e informes y la interlocución con las partes interesadas, acompañamiento y tutoría a los planes de negocio. Debe contar experiencia específica en elaboración de planes de negocio, modelos financieros, simulaciones y estrategia comercial.
Experto en estrategia comercial e	Responsable de la facilitación de capacitación y el acompañamiento técnico especializado en temas de análisis de mercado, identificación de oportunidades comerciales, segmentación de clientes, diseño de canales de comercialización

identificación de mercados	y posicionamiento estratégico de productos con énfasis en la inserción de bio emprendimientos en mercados locales, regionales e internacionales. Apoyará directamente a los beneficiarios en el desarrollo de propuestas de valor diferenciadas, estrategias de marca y acceso a mercados, considerando, de manera general, las condiciones habilitantes de acceso a mercado, tales como requisitos de certificación, trazabilidad y estándares aplicables, según el tipo de producto y mercado objetivo, integrando herramientas de inteligencia comercial e impulsando la conexión con compradores y plataformas comerciales, tanto a nivel local como internacional. Deberá contar con experiencia específica en análisis de mercados locales, regionales e internacionales, estrategias de expansión comercial, identificación de demanda potencial, condiciones de acceso a mercados, networking comercial, posicionamiento de productos sostenibles y desarrollo de marca, diseño de canales de distribución. Será valorada su trayectoria en el fortalecimiento comercial de MIPYMES, bioemprendimientos y organizaciones rurales vinculadas a cadenas de valor sostenibles.
Especialista en Inclusión Financiera y Acceso a Crédito	Responsable de la facilitación de eventos de capacitación u acompañamiento y tutoría en inclusión financiera, criterios de elegibilidad crediticia y estructuración de expedientes bancables. Brindará acompañamiento técnico y tutoría a los participantes en la elaboración de planes de negocio orientados al acceso a crédito, asegurando su alineación con los requisitos de la línea de financiamiento bioeconómica AFD–CONAFIPS. Con experiencia específica en microfinanzas, evaluación de productos financieros, acceso a crédito, sector financiero, sector financiero popular y solidario, procesos de vinculación con las COAC's, financiamiento productivo, colocación de productos verdes. Deberá apoyar específicamente en la preparación del borrador del expediente crediticio de cada beneficiario, aplicación de herramientas de autoevaluación de cumplimiento de criterios de elegibilidad para créditos verdes o sostenibles.

2) Perfil de los expertos designados responsables de la ejecución del contrato.

Experto 1: Coordinador del Proyecto – Experto en Planes de Negocios

A. Formación y habilidades:

Formación Académica:

Título de cuarto nivel en:	Administración de Empresas, Dirección de Proyectos, Economía del Desarrollo, Planificación Estratégica, Comercio Exterior, Negocios Internacionales, Emprendimiento, Innovación Empresarial o afines.
Título de tercer nivel en:	Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Economía, Finanzas, Ingeniería en Finanzas, Desarrollo Sustentable, Agroindustria, Comercio Exterior o carreras afines, reconocidas por la SENESCYT.

Habilidades:

- Liderazgo técnico y coordinación de equipos multidisciplinarios.
- Facilitación de procesos formativos con adultos (enfoque andragógico).
- Manejo de metodologías activas de capacitación y herramientas digitales.
- Elaboración y validación de planes de negocio.
- Redacción de informes técnicos y presentaciones ejecutivas.

B. Experiencia profesional general

Mínimo ocho (8) años de experiencia en proyectos relacionados con desarrollo económico, fomento al emprendimiento productivo, bioeconomía o inclusión financiera, incluyendo la implementación de programas de fortalecimiento de capacidades, metodologías participativas y asistencia técnica a MIPYMES y asociaciones productivas.

C. Experiencia profesional específica

Experiencia en el diseño, facilitación y tutoría de procesos de formación para emprendimientos, emprendedores y asociaciones, con énfasis en la elaboración de planes de negocio y el uso de herramientas como Canvas, FODA, matrices de costos, flujo de caja y proyecciones financieras. Participación en proyectos de análisis de viabilidad económica, finanzas sostenibles, evaluación de criterios de elegibilidad para acceso a crédito y desarrollo de estrategias comerciales. Deseable experiencia en iniciativas de bioeconomía, innovación sostenible o economía circular.

Experto 2: Especialista estrategia comercial e identificación de mercados**A. Formación y habilidades:**

Formación Académica:

Título de tercer nivel en:	Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Marketing, Comercio Exterior, Economía, Negocios Internacionales o carreras afines, debidamente registradas en la SENESCYT, conforme a la normativa vigente en Ecuador.
----------------------------	---

Habilidades clave requeridas:

- Diseño e implementación de estrategias comerciales para MIPYMES y bioemprendimientos, con enfoque en mercados locales, nacionales e internacionales.
- Identificación de mercados potenciales, análisis de demanda, tendencias y condiciones de acceso.
- Capacidad de establecer alianzas comerciales, redes de networking y conexiones con plataformas de comercialización.
- Conocimiento en promoción comercial, posicionamiento de productos, canales de distribución y estrategias de marca.
- Experiencia en procesos de formación y asistencia técnica bajo enfoque andragógico, orientados a la expansión de oportunidades de negocio.

B. Experiencia profesional general

- Mínimo cinco (5) años de experiencia en desarrollo de estrategias comerciales, análisis de mercado, asesoría en internacionalización o diseño de planes de expansión comercial para MIPYMES, asociaciones o emprendimientos.
- Experiencia en procesos de comercialización de productos sostenibles, desarrollo territorial o cadenas de valor, especialmente en sectores agroindustriales, bioeconomía o comercio justo.

C. Experiencia profesional específica

- Experiencia en identificación de oportunidades de mercado local, regional e internacional, incluyendo criterios de acceso, canales de comercialización, normativas y requisitos técnicos.
- Asistencia técnica en el diseño de estrategias de marca, empaques, diferenciación comercial y conexión con compradores o plataformas comerciales.

- Facilitación de talleres en inteligencia de mercados, segmentación de clientes, diseño de estrategias comerciales y posicionamiento.
- Deseable: experiencia en proyectos de bioeconomía o productos con valor agregado económico, ambiental o social.

Experto 3: Especialista en inclusión financiera y acceso a crédito:

D. Formación y habilidades:

Formación Académica:

Título de tercer nivel en:	Ingeniería en Finanzas, Economía, Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Banca y Finanzas, Administración Bancaria, Seguros y Finanzas o carreras afines, reconocidas por la SENESCYT conforme a la normativa vigente en Ecuador.
----------------------------	--

Habilidades:

- Conocimiento sólido del sistema financiero popular y solidario y sus mecanismos de crédito.
- Dominio en la evaluación de productos financieros sostenibles y adaptados a MIPYMES.
- Capacidad para simplificar y transferir conocimientos financieros a públicos diversos, especialmente en contextos rurales o comunitarios.
- Aplicación de herramientas para la estructuración de expedientes bancables y evaluación de criterios de elegibilidad para financiamiento verde o bioeconómico.

E. Experiencia profesional general

- Mínimo cinco (5) años de experiencia en microfinanzas, acceso a crédito productivo o rural, y productos financieros inclusivos.
- Trabajo con cooperativas de ahorro y crédito (COAC's), programas de inclusión financiera, banca de desarrollo o instituciones financieras de apoyo a MIPYMES.
- Procesos de fortalecimiento de capacidades financieras de emprendedores y organizaciones productivas.

F. Experiencia profesional específica

- Facilitación de sesiones formativas sobre finanzas sostenibles y elegibilidad de crédito.
- Asistencia técnica para estructuración de expedientes financieros de emprendedores.
- Experiencia con procesos de vinculación de bioemprendedores con entidades financieras.

VI. Informes de las actividades

Los informes correspondientes a cada fase y producto de la consultoría deberán estar alineados con los entregables previstos y presentarse en un formato técnico, claro y estructurado. Cada informe deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Formato estructurado, que incluya como mínimo: carátula, acrónimos, índice general, presentación del producto, resumen ejecutivo, antecedentes, objetivos, desarrollo metodológico, análisis de resultados, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos técnicos.
- Entrega en formato digital editable (Word, Excel, PDF u otros según corresponda), salvo requerimiento expreso del proyecto para impresión física.

- Idioma: todos los informes deberán presentarse en español. Los boletines comunicacionales tipo One Pager Report o Two Pager deberán entregarse en versión bilingüe (español e inglés).
- Anexos técnicos: se deberá adjuntar toda la documentación de respaldo, como bases de datos, fichas metodológicas, matrices de análisis, gráficos, mapas, formularios, material fotográfico y herramientas utilizadas.

El prestador del servicio deberá entregar:

- Informes parciales por cada producto y al finalizar cada ciclo de capacitación.
- Un informe final técnico, metodológico y analítico, que sintetice los resultados del proceso completo de formación y acompañamiento.

Este informe final deberá contener:

- Resumen ejecutivo analítico, que exponga de manera clara y estructurada los principales logros, hallazgos, desafíos y recomendaciones estratégicas.
- Descripción del despliegue metodológico, detallando las estrategias formativas utilizadas, las modalidades aplicadas (presencial, virtual o híbrida), las herramientas andragógicas empleadas y las adaptaciones realizadas según región, tipo de público o sector productivo.
- Análisis consolidado de resultados, incluyendo:
 - Número total de beneficiarios capacitados.
 - Número de planes de negocio estructurados y nivel de avance alcanzado.
 - Número de planes validados como potencialmente financiables (bancables).
 - Principales necesidades recurrentes, barreras detectadas y factores de éxito identificados.
 - Desagregación de resultados por región, sector productivo, género, organización, otros.

Anexos técnicos, como:

- Listado de participantes por cada grupo capacitado.
- Fichas resumen de los planes de negocio acompañados.
- Guías, plantillas y materiales aplicados en el proceso formativo.
- Matrices de seguimiento, listas de asistencia y evaluaciones de satisfacción.
- Registro de tutorías, retroalimentaciones y evidencia de aplicación práctica.
- Sección de lecciones aprendidas y recomendaciones, orientadas a la escalabilidad o réplica del modelo de intervención en otros territorios o con nuevas cohortes de bioemprendedores.

Expertise France y el equipo del Proyecto Biocomercio en Ecuador se reservan el derecho de solicitar ajustes, aclaraciones o complementos a cualquier informe, como condición previa para su validación formal y el cierre técnico del contrato.

VII. Monitoreo y evaluación

El monitoreo y evaluación será realizado por el Experto en Finanzas Sostenibles del Proyecto Bioeconomía en Ecuador con el posible apoyo del equipo del proyecto.

Indicadores de desempeño

Productos	Entregables	Efectos Inmediatos	Efectos Intermedios	Fuentes de verificación
1	Plan de trabajo e informe metodológico	Metodología validada, cronograma y herramientas formativas diseñadas y validadas.	Ejecución técnica eficiente, coherente y alineada con los objetivos de la consultoría.	- Plan de trabajo aprobado. - Informe metodológico validado. - Herramientas metodológicas anexas.

2	Listado validado de beneficiarios por grupo	Conformación efectiva y representativa de los grupos de beneficiarios, con criterios técnicos, territoriales y de inclusión económica.	Adaptación precisa de contenidos y estrategias formativas a perfiles diferenciados de MIPYMES bioeconómicas.	- Listado validado de beneficiarios. - Base de datos estructurada. - Propuesta metodológica aprobada. - Formularios de registro y fichas de diagnóstico aplicadas.
3	Formación y acompañamiento a mínimo 50 beneficiarios	Bioemprendedores fortalecen capacidades empresariales, comerciales y financieras mediante módulos formativos, trabajo individual y tutorías.	Desarrollo de planes de negocio técnicamente estructurados, con estrategias comerciales y expedientes crediticios aptos para aplicar a microcréditos AFD–CONAFIPS.	- Informes técnicos por ciclo. - Listados de participantes por grupo. - Planes de negocio estructurados y validados. - Expedientes crediticios preparados - Registro de sesiones, tutorías y asistencia. - Evaluaciones de desempeño y satisfacción.
4	Informe final consolidado, sistematización del proceso, casos de éxito, y presentación ejecutiva final.	Sistematización técnica y metodológica integral del proceso formativo y de acompañamiento.	Generación de evidencia para toma de decisiones, mejora de procesos y escalabilidad del modelo de intervención a otras regiones o segmentos.	- Informe final técnico y analítico - Fichas de planes de negocio desarrollados - Casos de éxito documentados - Herramientas y materiales utilizados - Registro fotográfico y audiovisual - Presentación ejecutiva ante actores clave.

VIII. Información Práctica

Lugar de ejecución de la consultoría:

La consultoría se desarrollará bajo una modalidad híbrida, combinando actividades presenciales y virtuales y en territorio. Las sesiones de capacitación presenciales se llevarán a cabo en las ciudades donde se conformen los grupos de beneficiarios u otros espacios que se definan según la planificación. Las capacitaciones se ejecutarán en las tres biorregiones del país: Costa, Sierra y Amazonía.

Idioma de trabajo y entregables:

El idioma oficial de trabajo y de todos los entregables será el español. No obstante, los boletines comunicacionales tipo One Pager Report o Two Pager Report deberán presentarse en versión bilingüe (español e inglés).

Compromiso de disponibilidad del equipo consultor:

El proveedor seleccionado deberá garantizar la disponibilidad efectiva de su equipo técnico durante toda la ejecución del contrato, conforme a los roles y cronograma establecidos en su propuesta técnica. Esto incluye su participación en reuniones, talleres, capacitaciones y coordinaciones tanto presenciales como virtuales, así como la respuesta oportuna a solicitudes de validación o ajustes técnicos. El equipo consultor deberá firmar una declaración de compromiso que respalde la asignación de tiempo y su disposición para acompañar el desarrollo del proyecto de forma responsable y continua.

Condiciones de desplazamiento:

Todos los costos asociados a desplazamientos, viáticos y logística requeridos para la organización y ejecución de las actividades presenciales de capacitación, incluyendo el desplazamiento del personal de la firma consultora, deberán estar contemplados de manera integral dentro de la propuesta financiera del proveedor.

Propuestas de valor añadido:

Los proponentes podrán incluir en su propuesta técnica elementos de valor agregado que fortalezcan los resultados del estudio, siempre que estén alineados con los objetivos y entregables establecidos en los presentes Términos de Referencia. Estas propuestas pueden incluir herramientas adicionales de análisis, metodologías, productos complementarios o actividades que aumenten la aplicabilidad y utilidad de los resultados del fortalecimiento de capacidades.

Herramientas utilizadas y propiedad intelectual

El proveedor seleccionado se compromete a utilizar, en el marco de la presente consultoría, únicamente herramientas tecnológicas, metodológicas, formativas o informáticas que no generen costos adicionales ni condiciones de uso restrictivas para el Proyecto Biocomercio Ecuador, sus aliados institucionales o los beneficiarios finales. El uso de plataformas de educación virtuales será parte de la propuesta de servicio. Las herramientas empleadas deberán estar libres de licencias comerciales, pagos recurrentes o restricciones tecnológicas que limiten su acceso, escalabilidad o uso posterior por parte de las instituciones involucradas o de los bioemprendedores capacitados.

Asimismo, el proveedor deberá garantizar que todo el material generado, incluyendo contenidos técnicos, módulos formativos, plantillas, guías, metodologías, herramientas de asistencia técnica, informes, bases de datos, recursos audiovisuales o digitales sea original o cuenten con las autorizaciones necesarias para su libre utilización.

Todos los productos generados en el marco de esta consultoría serán de propiedad exclusiva del Proyecto Biocomercio Ecuador y de Expertise France, y deberán ser entregados en formatos abiertos y editables. El proveedor no podrá reclamar derechos de autor, licencias de uso ni restringir su reproducción, adaptación o difusión con fines institucionales, educativos o de cooperación.

Emisión de certificados

El proveedor deberá demostrar su capacidad para emitir certificados mediante acreditación como institución de educación superior reconocida por la autoridad competente en su país de origen, o mediante un convenio formal con una institución académica acreditada que respalde la certificación. En el caso de proveedores internacionales, se aceptarán certificaciones emitidas por instituciones extranjeras siempre que cuenten con reconocimiento oficial en su país y puedan demostrar la validez institucional de los certificados. Alternativamente, se aceptará la condición de organismo capacitador autorizado por la autoridad competente en su jurisdicción. En todos los casos, el proveedor deberá presentar documentación verificable que respalde la validez, reconocimiento y trazabilidad del proceso de certificación.