



## Convocatoria

Desarrollo de planes de negocio para  
agroemprendimientos sostenibles

# CONVOCATORIA DE OFERTAS (CDO)

## *Contratación pública*

- **Referencia:** CDO20251204
- **Objeto:** Contratación de servicios para el desarrollo de planes de negocio para agroemprendimientos sostenibles, como parte de los recursos educativos complementarios del itinerario formativo "Aprendizaje que Transforma", dirigido a docentes de Emprendimiento y Gestión.
- Contratación por: Servicios

## *Procedimiento*

Procedimiento de negociación sin publicación, pero con anuncio simplificado.

## 1. Autoridad de contratación y contacto

### Oficina VVOB Ecuador

- **Dirección:** calle Bourgeois N35-75, entre Teresa de Cepeda y av. República, Quito.
- **Teléfono:** 022241624
- **Persona de contacto para preguntas sobre esta convocatoria:**  
Xiomari Paredes Pazmiño (xiomari.paredes@vvob.org)

Cualquier consulta puede enviarse por correo a la persona de contacto, Xiomari Paredes, al correo [xiomari.paredes@vvob.org](mailto:xiomari.paredes@vvob.org), con copia a Mónica Lozano, [procurement.ec@vvob.org](mailto:procurement.ec@vvob.org), mencionando la referencia de la convocatoria en el asunto. Toda comunicación referente a la oferta debe mantenerse por escrito. En caso de comunicación oral relacionada con los documentos de la convocatoria o la oferta, es necesario conservar prueba suficiente (por ejemplo, una nota escrita, grabación, transcripción, resumen, etc.).

## 2. Objeto del contrato

Contratación de servicios para el desarrollo de planes de negocio para agroemprendimientos sostenibles, como parte de los recursos educativos complementarios del itinerario formativo "Aprendizaje que Transforma", dirigido a docentes de Emprendimiento y Gestión.

Esta contratación no se divide en lotes y no se subdivide en partes fijas y condicionales. El contrato no está reservado a operadores económicos específicos, como lugares de trabajo protegidos, personas con discapacidad, personas desfavorecidas y profesiones protegidas.

## 2.1 Contexto del programa VAMOS 2022-2026 (*Vinculando el Agro-aprendizaje para un Mundo Sostenible*)

VVOB *Education for development* trabaja junto al Ministerio de Educación, Deporte y Cultura en la implementación del programa VAMOS) 2022-2026 (*Vinculando el Agro-aprendizaje para un Mundo Sostenible*). VAMOS tiene por objetivo proveer desarrollo profesional continuo (DPC) para equipos directivos y docentes de instituciones educativas que ofertan bachillerato técnico en figuras de la familia Agropecuaria, para promover la transformación de prácticas de enseñanza y mejorar los resultados de estudiantes.

Con este propósito, VVOB ha desarrollado un paquete formativo compuesto por una serie de cursos para profesionales educativos, los cuales están disponibles a través de la plataforma Mecapacito del Ministerio de Educación, Deporte y Cultura. El paquete formativo consiste en cuatro itinerarios educativos compuestos por diez cursos virtuales autoguiados, de cuarenta horas cada uno, para cuatro grupos objetivos dentro de las instituciones educativas. Los grupos objetivo son:

- Personal de equipos directivos
- Docentes de apoyo
- Docentes de la asignatura Emprendimiento y Gestión
- Docentes de las asignaturas técnicas de la familia Agropecuaria

Esta consultoría se enmarca en el Itinerario “Aprendizaje que Transforma”, dirigido al grupo de docentes de la asignatura de Emprendimiento y Gestión. Este itinerario se compone por dos cursos autoguiados, en los que se abordan conceptos, modelos y herramientas para el diseño, planificación, implementación y evaluación de Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) para el agroemprendimiento; con el fin de fomentar experiencias de aprendizaje reales y auténticas que promuevan mayor motivación, habilidades, y redes de contactos para el estudiantado.



Como complemento a esta formación en línea, se desarrollarán ejemplos específicos, con enfoque en sostenibilidad y contextualizados a la diversidad geográfica y productiva del país, que faciliten a cada docente la aplicación de lo aprendido con sus estudiantes de bachillerato técnico. Estos recursos didácticos posteriores a la formación constituyen una condición fundamental para el cambio en la práctica docente, ya que el acceso oportuno y adecuado a materiales resulta clave para fortalecer la acción educativa y garantizar la aplicación real de los aprendizajes adquiridos.

Para lograr estos objetivos, VVOB busca contratar una persona o equipo consultor especializado en el desarrollo de planes de negocio de agroemprendimientos sostenibles, como parte de los recursos educativos complementarios del Itinerario “Aprendizaje que Transforma”. Estos materiales están pensados para servir como una guía concreta que facilite su aplicación en el aula, promoviendo la continuidad del aprendizaje profesional más allá de la formación.

## **2.2    *Objetivo de la consultoría***

Contratar una persona o equipo consultor para el desarrollo de planes de negocio para agroemprendimientos sostenibles, como parte de los recursos educativos complementarios del itinerario formativo “Aprendizaje que Transforma”, dirigido a docentes de Emprendimiento y Gestión.

## **2.3    *Especificaciones***

### **2.3.1. *Grupo objetivo***

El grupo objetivo son docentes de Emprendimiento y Gestión de instituciones educativas que ofertan bachillerato técnico en las figuras profesionales de la familia Agropecuaria. El equipo docente trabaja con estudiantes de entre 14 y 18 años y posee conocimientos generales en formulación de proyectos, procesos administrativos y fundamentos de producción agropecuaria. Dadas estas características, se identifican necesidades de fortalecimiento profesional orientadas a disponer de recursos educativos que faciliten la articulación de los contenidos curriculares con el entorno agropecuario y con las características formativas del estudiantado. Estos recursos deben ser pertinentes, claros y aplicables, y estar alineados con el nivel de experiencia y necesidades del equipo docente.

### **2.3.2. *Ámbito de la consultoría***

El servicio se enmarca en el desarrollo de planes de negocio para agroemprendimientos sostenibles, los cuales formarán parte de los recursos educativos complementarios del itinerario formativo “Aprendizaje que Transforma”. Estos planes de negocio constituyen un componente clave de la formación para docentes de Emprendimiento y Gestión en bachilleratos técnicos con oferta agropecuaria. Su objetivo es ofrecer un modelo completo que sirva como guía para ilustrar conceptos y orientar la implementación de ideas de agroemprendimiento sostenible, facilitando la incorporación de ejemplos reales en la práctica docente.

Para el desarrollo de los planes de negocio **se han priorizado las provincias de Manabí, Loja y Morona Santiago**, considerando una combinación de criterios estratégicos: diversidad geográfica y socioproductiva, concentran la mayor cantidad de unidades educativas con oferta agropecuaria, presentan relevancia territorial y una extensión cultivada significativa, y se alinean con las cadenas productivas priorizadas en la agenda nacional.

Conforme a la vocación productiva de cada provincia, **los rubros seleccionados son: cacao en Manabí, maíz en Loja y plátano en Morona Santiago**. El desarrollo iniciará con un análisis de la cadena de valor para identificar las soluciones más pertinentes. En cada cadena se deberá identificar al menos dos soluciones que consideren de manera equilibrada los eslabones de producción primaria, servicios asociados y procesos de transformación. A partir de cada solución se elaborará un plan de negocio independiente, asegurando un enfoque de producción agropecuaria sostenible, resiliente y regenerativa.

Esta consultoría se centra únicamente en el desarrollo de los contenidos de los planes de negocio de agroemprendimientos, asegurando que sean claros y aplicables a la realidad del sector agropecuario. La fase de diseño de los contenidos de los planes de negocio (diseño gráfico, infografías, maqueta) no está incluida en el alcance de esta consultoría.

Para este desarrollo, la persona o equipo consultor dispondrá de los siguientes documentos:

- Estructura del itinerario "Aprendizaje que Transforma"
- Formato base con la estructura para cada sección del plan de negocio

La persona o equipo consultor seleccionado deberá desarrollar los planes de negocio teniendo en cuenta el formato creado por VVOB.

Todos los productos de la presente consultoría deben desarrollarse tomando en cuenta un enfoque de producción agropecuaria sostenible, resiliente y regenerativa.

Todos los productos de la presente consultoría deben garantizar una perspectiva inclusiva de género a través del uso de lenguaje y de imagen, según el [documento](#) guía de VVOB.

### 2.3.3. Estructura de los planes de negocio que se espera desarrollar

A continuación, se detalla el contenido de los planes de negocio previstos para el Itinerario "Aprendizaje que Transforma":

Sección	Descripción
Resumen ejecutivo	Introducción de la idea de negocio, cómo se implementará, qué la hace diferente y cómo tendrá éxito.
Modelo de negocio	<p>En esta sección se describe con mayor detalle la idea y el modelo de negocio. Debe ofrecer una comprensión clara del agroemprendimiento, sentando una base sólida para el resto del plan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis del problema y propuesta de valor</li> <li>• Idea de negocio</li> <li>• Objetivo del emprendimiento</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción del modelo de negocio y de cada uno de sus elementos</li> <li>• Lienzo del modelo de negocio</li> </ul>
Estudio de mercado	<p>Identificación de si existe un mercado para el producto o servicio. El estudio de mercado podría comprender los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis del sector en el que el emprendimiento operará.</li> <li>• Definición y análisis del mercado objetivo</li> <li>• Análisis de la competencia</li> <li>• Análisis FODA</li> <li>• Análisis y pronóstico de la demanda</li> <li>• Análisis y estrategia de la comercialización</li> </ul> <p>Para elaborar el estudio de mercado, es necesario realizar previamente una investigación de mercado utilizando técnicas de recolección sencillas, accesibles y comprensibles para docentes y estudiantes, de manera que posteriormente puedan aplicarlas independientemente.</p>
Plan de marketing y ventas	Identificación de las estrategias para vender el producto o servicio: establecimiento del precio de venta, mezcla de marketing, plan y técnica de ventas.
Plan de operaciones	Descripción de los requerimientos y pasos a seguir para poner el negocio en marcha: actividades de puesta en marcha, planificación del proceso de producción, procesos diarios y la logística que aseguran el funcionamiento eficiente del negocio.
Plan financiero	Estructura de costos, inversiones, proyecciones de ingresos, gastos y ganancias, así como balance general, estado de resultados, presupuesto inicial, análisis de punto de equilibrio, flujo de efectivo mensual y anual, estrategias de financiamiento y gestión de riesgos. Incluye costos iniciales, financiamiento necesario y análisis de rentabilidad.

#### 2.3.4. Cronograma

El cronograma de actividades propuesto para la ejecución de esta consultoría se presenta a continuación:

Actividad	2025 – 2026					
	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May
1. Publicación y difusión de la convocatoria para la consultoría	X					
2. Revisión y evaluación de las propuestas postulantes		X				

3. Adjudicación y firma de contrato		X				
4. Plan y metodología de trabajo		X				
5. Propuesta de soluciones específicas, consideraciones transversales y elementos de cada sección del plan de negocio			X			
6. Desarrollo de los contenidos de seis planes de negocio de agroemprendimientos sostenibles				X	X	X
7. Cierre de la consultoría						X

## 2.4 Productos por desarrollar

Los productos esperados de la presente consultoría son:

N°	Producto	Descripción	Porcentaje del presupuesto
1	Plan y metodología de trabajo	Presentación del plan de trabajo que incluya metodología, cronograma de actividades y el plan operativo para el levantamiento, recolección y análisis de información primaria y secundaria para la elaboración de los planes de negocio.	15%
2	Propuesta de soluciones específicas, consideraciones transversales y elementos de cada sección del plan de negocio	<p>Es un documento donde se definirán las soluciones específicas, las consideraciones transversales y los elementos de cada sección del plan de negocio. Incluye lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis de cada cadena de valor (cacao en Manabí, maíz en Loja y plátano en Morona Santiago) para la identificación de las soluciones con mayor potencial y la recolección de información para el desarrollo de planes. Contemplar este análisis a través de técnicas de evaluación rápida y herramientas sencillas de</li> </ul>	25%

		<p>investigación que permitan un acercamiento a territorio. Este análisis tiene como objetivo validar el mercado, identificar problemas y oportunidades, y determinar soluciones para el desarrollo de los planes de negocio de agroemprendimientos sostenibles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de dos (2) soluciones con potencial por cadena productiva, procurando un balance entre producción primaria, servicios asociados y procesos de transformación. Cada solución deberá contar con una hoja resumen que incluya: nombre del proyecto, descripción breve, objetivo, eslabón, producto o servicio, inversión inicial estimada, mercado objetivo, indicadores de sostenibilidad (económica, ambiental, social).</li> <li>Orientaciones prácticas y marco referencial para la aplicación transversal del enfoque de producción agropecuaria sostenible, resiliente y regenerativa que se empleará para el desarrollo de los planes de negocio.</li> <li>Revisión y refinamiento del formato base para planes de negocio proporcionado por VVOB, que incluye los elementos mínimos esenciales. La persona o equipo consultor será responsable de perfeccionar este formato, generando la versión final con todos los elementos y descripciones generales de cada sección, que servirá como guía para el desarrollo de los planes de negocio.</li> </ul>	
<b>3</b>	Desarrollo del contenido de los planes de negocio de	Diseño y desarrollo de seis (6) planes de negocio de agroemprendimientos sostenibles, elaborados a partir de la propuesta de soluciones específicas por cadena productiva, la integración de consideraciones transversales y la	60%



	agroemprendimientos sostenibles	<p>estructuración de cada sección requerida del plan de negocio.</p> <p>Los seis planes de negocio se distribuirán de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dos (2) planes de negocio para la cadena productiva de cacao en Manabí</li> <li>• Dos (2) planes de negocio para la cadena productiva de maíz en Loja</li> <li>• Dos (2) planes de negocio para la cadena productiva de plátano en Morona Santiago</li> </ul> <p>Cada plan de negocio deberá integrar un enfoque de producción agropecuaria sostenible, resiliente y regenerativa, considerando que las soluciones propuestas contribuyan a la sostenibilidad ambiental, económica y social.</p> <p>Los planes de negocio deberán entregarse en el formato final aprobado por VVOB, incluyendo todos los elementos y descripciones generales de cada sección del plan.</p>	
--	---------------------------------	--	--

Es importante mencionar que todos los productos deben ser aprobados por VVOB. Los puntos y métodos de aprobación se acordarán conjuntamente al iniciar el proceso.

Asimismo, VVOB se reserva el derecho de solicitar la aprobación de algunos de los productos por parte del Ministerio de Educación, Deporte y Cultura, con el fin de asegurar que se alineen a las líneas y estrategias comunicacionales del Minedec y/o del gobierno.

## 2.5 Metodología de trabajo

La persona focal para esta consultoría será **Xiomari Paredes**, Asesora Educativa de VVOB, quien será responsable de coordinar todas las acciones y comunicaciones entre el equipo técnico de VVOB y la persona o el equipo consultor.

La persona o equipo consultor deberá mantener comunicación permanente con VVOB y reportar los avances periódicamente. Se mantendrán reuniones virtuales semanales para orientar el desarrollo de la consultoría y verificar avances.

### *2.5.1. Responsabilidades de VVOB*

- Facilitar una inducción sobre el programa VAMOS y el itinerario formativo “Aprendizaje que Transforma”.
- Proveer el formato base de plan de negocios donde se colocarán los contenidos.
- Proporcionar lineamientos de redacción de contenidos.
- Establecer reuniones periódicas para conocer los avances de los productos.
- Brindar información sobre las expectativas sobre los productos, el proceso de trabajo y la metodología de aprobación de productos.
- Proveer retroalimentación puntual y técnica a los productos entregados.
- Gestionar, cuando se considere pertinente, la revisión y aprobación de productos con el Ministerio de Educación, Deporte y Cultura.

### *2.5.2. Responsabilidades del equipo consultor*

- Emplear la documentación, lineamientos, información, y expectativas proporcionadas por VVOB para la realización de los productos.
- Realizar una reunión de validación del plan para el levantamiento, la recolección y el análisis de información primaria y secundaria, orientada a la elaboración de los planes de negocio.
- Cumplir con la entrega de productos en los tiempos pactados.
- Mantener la confidencialidad de la información, tanto para la que es proporcionada por VVOB como para la que es generada por la consultora.
- Asistir a las reuniones semanales de seguimiento para informar los avances de los productos.
- Realizar modificaciones a los productos de acuerdo con la retroalimentación de VVOB.
- Entregar los respaldos completos de todos los productos realizados en el marco de esta contratación, de manera organizada y sistemática.

### *2.5.3 Despliegue general del proceso de esta consultoría*

En términos generales, se prevé que el despliegue de esta consultoría se realice siguiendo el cronograma a continuación:

Actividad	2026				
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Entrega Producto 1	X				
Entrega Producto 2		X			
Entrega Producto 3			X	X	X
Cierre consultoría					X

### 3. Criterios cualitativos de selección

Los criterios cualitativos de selección son los siguientes:

- Formación de tercer nivel en carreras relacionadas con Agronomía, Agroindustrial, Agropecuaria, Economía, Administración, Comercio Exterior, Finanzas, Gestión Empresarial, u otras, afines a lo solicitado para esta consultoría.
- Título de Especialización, Maestría y/o Posgrado en áreas relacionadas al objeto de contratación.
- Experiencia general comprobada de mínimo ocho años en la elaboración de proyectos y planes de negocio en el ámbito agropecuario.
- Experiencia específica en tres proyectos ejecutados o trabajos profesionales relacionados con producción agropecuaria sostenible, resiliente y regenerativa.
- Se valorará conocimientos técnicos sobre requerimientos EUDR, modelos de negocio agro-productivos y cadenas de valor agropecuarias, metodologías de formulación y evaluación de proyectos productivos (VAN, TIR, punto de equilibrio, flujo de caja), manejo de herramientas financieras y de planificación.
- Se valorará capacidad de redacción clara, coherente y profesional, así como la adecuada estructuración de la información presentada.

Las partes licitantes que no cumplan con los criterios de selección serán rechazadas y su oferta no será admitida para las evaluaciones técnica y económica.

### 4. Criterios de adjudicación

La propuesta debe ser presentada en español. La persona o equipo consultor debe estar registrada como persona natural o jurídica en el Ecuador.

VVOB adjudicará el contrato a la entidad proveedora que haya presentado la oferta más ventajosa según se determine sobre la base de los siguientes criterios de adjudicación:

Criterios de adjudicación		Máximo puntaje asignado por criterio
1	Formación profesional afín a lo solicitado	10 puntos
2	Experiencia afín a lo solicitado	25 puntos
3	Calidad del ejemplo de plan de negocio presentado	25 puntos
4	Propuesta técnica	20 puntos
5	Propuesta económica	20 puntos
Total máximo de puntos		100 puntos

## 5. Precios y componentes del precio

### 5.1 Precios

El precio acordado será fijo durante la duración del contrato.

**El monto referencial para esta consultoría es de \$12.000 (doce mil dólares incluidos impuestos).**

Los precios deben mencionarse en dólares. El monto total de la oferta debe expresarse en números y en caracteres completos.

### 5.2 Elementos incluidos en el precio

El precio propuesto debe incluir todo: gastos administrativos, de transporte, entrega, despacho de aduana y todos los demás posibles costes relacionados con la entrega y ejecución del contrato. Los precios deben proporcionarse sin IVA y con IVA incluido.

La parte oferente debe establecer el monto de su oferta de acuerdo con sus propios cálculos y estimaciones, teniendo en cuenta el contenido y alcance del contrato.

Los precios unitarios y globales de cada artículo de la lista de precios, si los hubiere, se determinarán respetando el valor relativo de estos artículos con respecto al monto total de la

oferta. Todos los gastos generales y financieros, así como los ingresos, se reparten proporcionalmente entre las distintas partidas según su importancia.

El contrato no permite gastos reembolsables.

Los precios serán fijos durante la duración del contrato (no se permite revisión de precios).

### **5.3 Verificación del precio**

La parte licitante deberá proporcionar todas las indicaciones que permitan la comparación de precios o costes a petición del órgano de contratación. La corrección de errores la realiza VVOB.

## **6. Presentación y contenido de la oferta**

Las postulaciones deben constar de tres secciones: una sección administrativa, una sección técnica y una sección económica; incluyendo los documentos especificados en este documento. Estas propuestas deben enviarse en español y firmadas al correo [xiomari.paredes@vvo\*\*b\*\*.org](mailto:xiomari.paredes@vvo<b>b</b>.org) antes de las 23:59 (hora de Ecuador) del domingo **4 de enero de 2026**, indicando en el asunto: "Nombre del participante o agencia\_Convocatoria REF\_ CDO20251204". **Puede revisar la licitación en la página [Ecuador | VVOB](#) en la sección de "Licitaciones".**

Las cotizaciones enviadas tarde (después de esta fecha límite) se conservarán, pero no se tendrán en cuenta para la adjudicación del contrato. En el caso de presentación de una mejor oferta final, se aplican las mismas disposiciones (revisar la sección 11 de este documento).

La parte licitante podrá presentar una sola oferta para este contrato.

La fecha estimada para la adjudicación del contrato es en enero de 2026.

### **6.1 Sección administrativa de la oferta**

**La oferta debe constar de:**

- Documento con la siguiente información:
  - Identidad de la parte licitante: razón social, forma jurídica, nacionalidad, domicilio, número de teléfono, dirección de correo, persona de contacto y número de identificación fiscal.
  - Número de cuenta (en Ecuador) con denominación en la que se deben realizar los pagos, indicando el nombre y la dirección del banco y el código BIC/SWIFT.
- Anexo 1 completo (revisar la sección de anexos)

Ver Sección 22, para mayores detalles.

## 6.2 Sección técnica de la oferta

**La oferta también debe incluir:**

- Carta de presentación (en máximo 1 página) de la persona o equipo consultor que destaque la experiencia y cómo se relaciona con el objetivo de esta consultoría y los productos esperados.
- Hoja de vida de la persona o equipo consultor que participa según el formato proporcionado en el Anexo 3.
- Propuesta técnica (en máximo 3 páginas) que incluya, por lo menos:
  - Una propuesta de plan y cronograma de trabajo con el fin de cumplir los plazos estimados (ver sección 2.5.3.).
  - El desglose de las actividades propuestas y las técnicas y herramientas de recolección que se emplearán.
- Un ejemplo de plan de negocios que cumpla con los criterios de selección y adjudicación y cuyos contenidos hayan sido desarrollados previamente por la persona o equipo consultor postulante en temas relacionados con agroemprendimientos u otros afines, considerando las secciones descritas en el punto 2.3.3. El plan de negocio debe ser de autoría propia de la persona o equipo consultor participante y ser presentado según el formato del Anexo 4.

**MUY IMPORTANTE: Por favor, tomar en cuenta que se utilizará para el primer momento de la revisión de las propuestas recibidas la Lista de verificación del Anexo 2 de este documento. La falta de cualquier elemento de la lista que no se haya presentado en la oferta puede llevar a la inmediata descalificación de la oferta presentada.** Se sugiere que la parte licitante utilice esta misma lista para verificar si ha completado todos los aspectos requeridos para esta consultoría.

## 6.3 Sección económica de la oferta

**Esta sección debe estar compuesta por:**

- Propuesta económica (en máximo una página) que detalle cada producto (ver sección 2.4.) y la distribución de los costos sobre la base de las actividades y gastos previstos en la propuesta técnica. Los precios deben proporcionarse sin IVA y con IVA incluido, en caso de que graven.



## 7. Conformidad de la oferta

Para cumplir:

- La oferta debe estar firmada.
- La oferta debe contener toda la información y los documentos solicitados en esta convocatoria.
- La oferta debe proponer suministros/servicios que se ajusten a lo esperado y descrito por VVOB.
- La entidad proveedora deberá cumplir con los criterios mínimos de selección a los que se refieren las secciones 3 y 4 del presente documento.

Si alguna información o documentos proporcionados por la parte licitante parecen estar incompletos o incorrectos, o si faltan ciertos documentos, VVOB puede solicitar a la parte licitante que presente, complemente, aclare o explique la información o proporcione los documentos en cuestión dentro de un período apropiado. Esta opción de ninguna manera obliga a VVOB a dar esta oportunidad a las partes licitantes. **Por favor, tomar muy en cuenta la indicación final de la sección 6.2. de este documento.**

Las cotizaciones que no estén conformes serán rechazadas y no serán admitidas para las evaluaciones técnicas y financieras.

Si la parte licitante no utiliza los formatos (si los hubiere) adjuntos a esta convocatoria, será totalmente responsable de asegurarse de que los documentos utilizados correspondan exactamente a los previstos.

## 8. Validez de la oferta

Las cotizaciones enviadas serán válidas por 90 días calendario a partir de la fecha límite de presentación de ofertas. El mismo plazo se aplicará a la mejor oferta final desde la última fecha de presentación.

## 9. Sesión informativa

Se realizará una sesión informativa antes de la presentación de la oferta, con el fin de responder preguntas aclaratorias a los contenidos de este documento y el alcance de la contratación.

- **Fecha de la sesión:** jueves, 18 de diciembre de 2025
- **Hora:** 14h00 a 15h00
- **Plataforma y enlace a la sesión:** [Microsoft Teams \(virtual\)](#)

A fin de atender oportunamente sus inquietudes, por favor enviar de manera previa sus preguntas al correo [xiomari.paredes@vvo\*\*b\*\*.org](mailto:xiomari.paredes@vvo<b>b</b>.org) hasta las 14:00 del día anterior a la sesión.

Una vez concluida la sesión informativa, se publicará la sistematización de las preguntas y respuestas en el siguiente [enlace](#).

## 10. Condiciones generales de venta

Al participar en esta contratación, la parte licitante renuncia a cualquier término de sus condiciones generales que entre en conflicto con las condiciones administrativas y técnicas de VVOB para este contrato. Cualquier condición en contrario dará lugar a una irregularidad sustancial en la oferta.

Las entidades proveedoras están autorizadas a adjuntar en su oferta condiciones generales que complementen las condiciones administrativas y técnicas de VVOB para este contrato.

## 11. Negociaciones

VVOB se reserva el derecho de negociar las condiciones de los presupuestos o no (mejora de las condiciones propuestas en lo que se refiere a precio u otras).

En caso de negociaciones, VVOB concluirá las negociaciones proponiendo presentar una mejor oferta final. No se pueden realizar cambios/ajustes/regularizaciones de ningún tipo a las mejores ofertas finales presentadas.

Los criterios de adjudicación y los requisitos mínimos no califican para las negociaciones.

VVOB puede o no realizar negociaciones por etapas, en las que el número de ofertas a negociar se limita aplicando los criterios de adjudicación.

## 12. Procedimiento de adjudicación y legislación aplicable

Este contrato público es un procedimiento negociado sin publicación previa de conformidad con la ley de contratación pública belga.

### ***12.1 Documentos, con exclusión de todos los demás, aplicables al contrato***

La legislación aplicable y, en particular, la relativa a la contratación pública:

- Ley de 17 de junio de 2016 sobre Contratación Pública.
- Real Decreto de 18 de abril de 2017 sobre Procedimientos de Contratación Pública.

- Real Decreto de 14 de enero de 2013 sobre Ejecución de Contratos Públicos.
- Ley de 17/06/2013 sobre Motivación, Información y Protección Jurídica.

Los documentos mencionados están disponibles en Internet en [www.publicprocurement.be](http://www.publicprocurement.be).

Este acuerdo también está sujeto a:

- Las especificaciones contenidas en esta convocatoria y en sus anexos, así como las notas, normas o documentos a los que se haga referencia. Se considera que la parte licitante ha tomado nota de ello y lo ha tenido en cuenta al preparar su oferta.
- Todas las leyes y reglamentos relativos a los productos y materiales solicitados (por ejemplo, conformidad CE, etc.)
- El Reglamento General de Protección de Datos: Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos, por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.

También aplican:

- Las adiciones, reformas y sustituciones de las citadas leyes y demás documentos a la fecha de su entrada en vigor con la debida observancia de las disposiciones transitorias.

## 13. Notificación del contrato

El contrato se celebra mediante el envío de una carta de notificación por correo electrónico o postal, posiblemente precedido de un mensaje informativo. La convocatoria de cotizaciones con sus anexos y la oferta de la parte licitante con los anexos y el formulario de pedido o la carta de notificación juntos constituyen parte integral del contrato.

## 14. Lugar de celebración y duración del contrato

- **Lugar de celebración del contrato:** Quito, Oficina VVOB, calle Bourgeois N35-75 y Teresa de Cepeda.
- **Duración y fecha de inicio:** La asignación iniciará una vez recibida la notificación de adjudicación, la cual se desarrollará en el mes de enero de 2026 y finalizará en un tiempo estimado de cinco meses (ver sección 2.5.3.).
- **Extensiones:** sin objeto.
- **Repeticiones:** sin objeto.

- **Fecha de finalización del contrato:** el contrato finaliza el último día de la duración del contrato (incluidas las prórrogas, si las hubiere). Después de esta fecha, ninguna entrega puede llevarse a cabo con referencia a este contrato.
- **Terminación anticipada del contrato:** según lo que se establezca en el contrato.

**MUY IMPORTANTE: se anticipa que VVOB se reserva el derecho de terminar el contrato, si lo viere necesario, tras sopesar los resultados y la calidad de los productos descritos en la sección 2.4. de este documento.** En caso de que se tome la decisión de terminar el contrato, se liquidarán los valores acordados hasta el último servicio o producto entregado y aprobado por parte de VVOB.

## 15. Posibilidad de no adjudicar el contrato

La conclusión del procedimiento no implica la obligación de adjudicar o realizar el contrato. El órgano de contratación podrá abstenerse de adjudicar o celebrar el contrato, o podrá reabrir el procedimiento de otra forma, en caso de ser necesario.

## 16. Responsabilidades de las partes licitantes durante la ejecución del contrato

La parte oferente se compromete a que la cesión sea ejecutada por las personas indicadas en la oferta, salvo caso de fuerza mayor. Se considerará que las personas mencionadas o sus reemplazantes participan efectivamente en la ejecución del contrato.

El personal de las partes licitantes debe ser suficiente en número y cada integrante, en su respectivo campo, tiene que poseer la competencia necesaria para ejecutar el contrato con regularidad y corrección. La parte licitante deberá reemplazar inmediatamente a cada integrante del personal que VVOB haya designado como una objeción a la correcta ejecución del contrato debido a su incompetencia, mala voluntad o mala conducta.

La parte licitante asumirá toda la responsabilidad por errores o defectos en los servicios prestados, en particular en los exámenes, cálculos, planos y todos los demás documentos elaborados por su parte para la ejecución del contrato.

Los servicios que no correspondan a los términos y condiciones del contrato o que no hayan sido prestados conforme a lo acordado, deberán ser realizados nuevamente por la parte licitante. Caso contrario, VVOB tomará medidas de oficio a costa y riesgo de las partes licitadoras a través de uno de los medios de intervención mencionados en la ley aplicable. Además, la parte licitante está expuesta a multas y sanciones por incumplimiento de los términos y condiciones del contrato.

En consecuencia, la parte oferente deberá indemnizar a VVOB de los daños y perjuicios que pueda adeudar a terceras personas por su retraso en la ejecución del contrato, en la medida en que sea responsable de dicho retraso.

## 17. Condiciones de pago

La(s) factura(s) serán(n) emitida(s) seguida la aprobación de los productos (ver sección 2.4.) de la siguiente manera:

- 15% del valor del contrato a la entrega y aprobación del producto 1.
- 25% del valor del contrato a la entrega y aprobación del producto 2.
- 60% del valor del contrato a la entrega y aprobación del producto 3.

La(s) factura(s) será(n) enviada(s) tras la aprobación de los productos por correo electrónico a los siguientes correos electrónicos:

[invoiceecuador@vvo\*\*b\*\*.org](mailto:invoiceecuador@vvo<b>b</b>.org)

[xiomari.paredes@vvo\*\*b\*\*.org](mailto:xiomari.paredes@vvo<b>b</b>.org)

El pago se realizará dentro de los 30 días calendario desde el momento en que la factura regularizada esté en posesión de VVOB.

## 18. Penalizaciones por demora

La imposición de sanciones por demora por incumplimiento del plazo de ejecución se realiza de conformidad con el artículo 123 del Real Decreto belga de 14 de enero de 2013.

## 19. Fianza

No se requiere fianza para este contrato.

## 20. Disputas

Solo la ley belga es aplicable para interpretar las cláusulas contractuales y la determinación de los derechos y obligaciones que NO se mencionarían en estas cláusulas.

Las partes tienen prohibido demandarse entre sí sin previo aviso de incumplimiento.

Cualquier disputa entre las partes que no pueda resolverse amistosamente a través de mediación voluntaria se llevará ante los tribunales de habla neerlandesa de Bruselas.

## 21. Cláusula de confidencialidad (datos personales)

La parte licitante debe ser consciente de que el órgano de contratación concede importancia a la protección de los datos personales, en este sentido, asume el rol de controlador de datos de conformidad con el artículo 4, apartado 7, del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo, y del Consejo de 27 de abril de 2016 sobre la protección de las personas físicas en lo

que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos (en adelante, RGPD).

La parte licitante se compromete a cumplir estrictamente con las obligaciones previstas por el RGPD y la ley belga en materia de protección de datos personales, en relación con el tratamiento de los datos que le encomiende el órgano de contratación o recopilados por la parte licitante en nombre y a petición del órgano de contratación.

Si la parte licitante considera razonablemente que deben celebrarse otros acuerdos para cumplir con la legislación aplicable, informará proactivamente al órgano de contratación. En todo caso, la parte licitante deberá cooperar de buena fe con el órgano de contratación para cumplir con las disposiciones legales aplicables en cada momento. Para todas las cuestiones relativas a la protección de datos personales, la parte licitante podrá ponerse en contacto con la persona delegada por el órgano de contratación para el tema de protección de datos.

Para más información sobre la política de confidencialidad dentro de VVOB, la forma de ejercer alguno de los derechos previstos por el RGPD o denunciar una fuga de datos personales, la parte licitante puede visitar la página web del órgano de contratación ([www.vvob.org](http://www.vvob.org)).

## **22. Declaración implícita de honor, cumplimiento e integridad de las partes licitantes**

De conformidad con el artículo 39 del Real Decreto, el hecho de presentar una oferta constituye una declaración de honor implícita de que la parte licitadora no se encuentra en ninguna de las situaciones de exclusión a las que se refieren los artículos 67 a 69 de la Ley (Ley belga de 17 de junio 2016 sobre contratos públicos (Boletín Oficial de 14 de julio de 2016) y el Real Decreto de 18 de abril de 2017 sobre contratos públicos en los sectores convencionales (Boletín Oficial de Bélgica de 9 de marzo de 2017).

### **22.1 Motivos de exclusión obligatorios**

El órgano de contratación, en cualquier estado del procedimiento, excluirá a la parte licitante de la participación en el procedimiento de adjudicación si se acredita que ha sido condenado mediante sentencia firme sobre el fondo por alguno de los siguientes delitos:

- Participación en una organización criminal.
- Corrupción.
- Fraude.
- Actividades terroristas, delitos relacionados con actividades terroristas o incitar, ayudar o intentar cometer tal delito.
- Blanqueo de capitales o financiación del terrorismo.



- Trabajo infantil y otras formas de trata de seres humanos.
- Empleo de nacionales de terceros países en situación irregular.

**Evidencia que debe presentar la parte licitante: Declaración de honor en el Anexo 1.**

## ***22.2 Causa de exclusión relativa a las deudas tributarias y de seguridad social***

En cualquier etapa del procedimiento de adjudicación, el órgano de contratación excluirá la participación de una parte licitantes que no cumpla con sus obligaciones relativas al pago de impuestos o contribuciones a la seguridad social.

**Evidencia que debe presentar la parte licitante: Declaración de honor en el Anexo 1.**

## ***22.3 Cumplimiento de los Códigos de Conducta de VVOB***

El cumplimiento de los Códigos de Conducta de VVOB es extremadamente importante para la autoridad contratante. Cualquier parte licitante que se encuentre en incumplimiento de este punto será automáticamente excluido del procedimiento.

En todo momento, la parte licitante se comportará de conformidad con el Código General de Conducta de VVOB, la Política de Protección de la Infancia de VVOB y la Política de Protección de la Juventud de VVOB (en adelante, los Códigos de Conducta). Los Códigos de Conducta forman parte de la Política de Integridad de VVOB, que puede consultarse en [www.vvob.org](http://www.vvob.org).

Además, la parte licitante se asegurará de que todo el personal y (sub)contratistas involucrados en la ejecución de este contrato, así como todas las empresas afiliadas, cumplan con los Códigos de Conducta. En caso de acusaciones creíbles de que la parte licitante o uno de sus empleados, sucursales o (sub)contratistas hayan violado los Códigos de Conducta, VVOB puede rescindir el contrato con efecto inmediato y sin compensación mediante notificación por escrito.

VVOB podrá decidir suspender temporalmente el contrato en previsión de la investigación de un presunto incumplimiento de los Códigos de Conducta mediante notificación por escrito enviada a la parte licitante.

**Evidencia que debe presentar la parte licitante: Declaración de honor en el Anexo 1.**

## ***22.4 Cumplimiento de las Leyes de Sanciones***

Al presentar una oferta la parte licitante declara y garantiza que ni ella ni ninguna persona que integra su personal, afiliadas o (sub)contratistas:

- Es objeto de alguna de las sanciones establecidas en 1) la lista consolidada del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, 2) la Ley de Medidas Económicas Especiales (SEMA-Canadá), 3) las medidas restrictivas de la Unión Europea, (4) la lista de la Oficina de Control

de Activos Extranjeros (OFAC) del Tesoro, (5) la lista consolidada de la Oficina de Aplicación de Sanciones Financieras del Tesoro de Su Majestad, o 6) la Lista de Sujetos de Sanciones de la Secretaría de Estado de Economía (SECO-Suiza) (en lo sucesivo, las Sanciones).

- Es objeto de Sanciones de conformidad con el país o territorio donde se encuentre, esté organizada o resida.
- Utilizará directa o indirectamente los ingresos del contrato previsto, o prestará, contribuirá o pondrá dichos ingresos a disposición de cualquier persona o entidad en violación de las leyes de Sanciones.
- Se ha involucrado a sabiendas o está participando a sabiendas en tratos o transacciones con cualquier persona que en el momento del trato o transacción sea o haya sido objeto de Sanciones o con cualquier país sancionado.

**Evidencia que debe presentar la parte licitante: Declaración de honor en el Anexo 1.**

Al indicar su oferta, la parte licitante y su representante dan su consentimiento expreso para una investigación de antecedentes de la persona física o jurídica y del representante de la organización y cualquier otra persona física nombrada en la propuesta por VVOB, mediante el screening en un sistema digital internacional destinado para el efecto.

## **23. ANEXOS (ver página siguiente)**

## **ANEXO 1: Declaración de honor sobre los motivos de exclusión**

**Referencia de la contratación: CDO20251204**

**Yo, el/la abajo firmante:** *[Inserte el nombre de la persona que firma este formulario]*

*[Marque la casilla que corresponda]*

☐ Declara bajo su propio nombre (si la operadora económica es una persona física o, en el caso de una declaración de personal administrativo o una persona con poderes de representación, decisión o control sobre el operador económico).

☐ Declara como representante (si la operadora económica es una persona jurídica).

**Nombre legal completo:** *[inserte el nombre de la persona jurídica]*

**Forma jurídica completa (solo para personas jurídicas)**

- **Dirección oficial completa:** *[inserte la dirección]*
- **Número de registro de la compañía:** *[inserte el RUC o equivalente]*

**Declaro que la empresa u organización que represento:**

- a) No ha sido objeto de sentencia firme sobre el fondo por alguno de los siguientes delitos:
- Participación en una organización criminal.
  - Corrupción.
  - Fraude.
  - Actividades terroristas, delitos relacionados con actividades terroristas o incitar, ayudar o intentar cometer tal delito.
  - Blanqueo de capitales o financiación del terrorismo.
  - Trabajo infantil y otras formas de trata de seres humanos.
  - Empleo de nacionales de terceros países en situación irregular.
- b) No está en quiebra o en suspensión de pagos, no ha cesado o suspendido su actividad comercial, no está sujeto a un acuerdo judicial u otro acuerdo con los acreedores y no está involucrado en ningún procedimiento similar en virtud de las leyes y reglamentos nacionales.
- c) No ha incurrido en falta profesional grave probada por cualquier medio que pueda justificar el órgano de contratación.

- d) Ha cumplido con todas sus obligaciones relativas al pago de las cotizaciones a la seguridad social y al pago de impuestos de conformidad con las disposiciones legales del país en el que está establecida y de cualquier país en el que tenga operaciones, en el país del órgano de contratación y en el país donde se ejecutará el contrato.
- e) Se comportará en todo momento de conformidad con los Códigos de Conducta de VVOB a los que se hace referencia en la convocatoria de cotizaciones. La parte licitante se asegurará además de que todo el personal y (sub)contratistas involucrados en la ejecución de este contrato, así como todas las empresas afiliadas cumplan con los Códigos de Conducta.
- f) Ni la parte licitante ni ningún integrante del personal, personas afiliadas o (sub)contratistas:
  - Es objeto de alguna de las sanciones establecidas en 1) la lista consolidada del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, (2) la Ley de Medidas Económicas Especiales (SEMA- Canadá), 3) las Medidas restrictivas de la UE, 4) la lista de la Oficina de Control de Activos Extranjeros (OFAC) del Tesoro, 5) la lista consolidada de la Oficina de Aplicación de Sanciones Financieras del Tesoro de Su Majestad, o 6) la Lista de Sujetos de Sanciones de la Secretaría de Estado de Economía (SECO-Suiza) (en lo sucesivo, las Sanciones)
  - Es objeto de Sanciones de conformidad con el país o territorio donde se encuentre, esté organizada o resida.
  - Utilizará directa o indirectamente los ingresos del contrato previsto o prestará, contribuirá o pondrá dichos ingresos a disposición de cualquier persona o entidad en violación de las leyes de Sanciones.
  - Se ha involucrado a sabiendas o está participando a sabiendas en tratos o transacciones con cualquier persona que en el momento del trato o transacción sea o haya sido objeto de Sanciones o con cualquier país sancionado.
- g) Que, en caso de adjudicación del contrato, aportará, en caso de que VVOB lo requiera, prueba de una o más de las situaciones antes mencionadas.

**Nombre completo:** *[inserte]*

**Fecha:** *[inserte]*

**Firma:**

## ANEXO 2: Lista de verificación de los requisitos solicitados para presentar una oferta (ver sección 6)

### Sección administrativa

<input type="checkbox"/>	<b>Documento que incluye:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Identidad de la parte licitante: razón social, forma jurídica, nacionalidad, domicilio, número de teléfono, dirección de correo, persona de contacto y número de identificación fiscal. En el caso de consultoría individual, la documentación deberá presentarse a nombre de la persona consultora. En caso de tratarse de un equipo consultor, la documentación deberá presentarse a nombre de la persona que actúe como su representante.</li> <li><input type="radio"/> Número de cuenta (en Ecuador) con denominación en la que se deben realizar los pagos, indicando el nombre y la dirección del banco y el código BIC/SWIFT.</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	<b>Anexo 1 completo.</b>

### Sección técnica

<input type="checkbox"/>	<b>Carta de presentación de la persona o equipo consultor que:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Destaca su formación y experiencia profesional.</li> <li><input type="radio"/> Explica cómo dicha experiencia se relaciona con el objetivo de la consultoría y los productos a desarrollar, y cómo esta le permitirá llevar a cabo el proceso de manera exitosa.</li> <li><input type="radio"/> Posee una extensión de máximo una página.</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	<b>Hoja de vida de la persona o equipo consultor que:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Cumple con el formato del <b>Anexo 3</b>, incluyendo formación profesional, experiencia relevante para la consultoría (nombre de la empresa/proyecto, cargo, funciones o productos elaborados, período de trabajo).</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	<b>Propuesta técnica que:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Posee un máximo tres páginas.</li> <li><input type="radio"/> Presenta el plan y cronograma de trabajo con el fin de cumplir los plazos estimados.</li> <li><input type="radio"/> Desglosa las actividades propuestas, las técnicas y herramientas de recolección que se emplearán.</li> </ul>
<input type="checkbox"/>	<b>Ejemplo de un plan de negocio que:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> Haya sido desarrollado previamente por la persona o equipo consultor postulante en temas relacionados con agroemprendimiento u otros afines. El plan de negocio debe ser de autoría propia de la persona o equipo consultor participante y ser presentado según el formato del <b>Anexo 4</b>.</li> <li><input type="radio"/> Cumple con los criterios de selección y adjudicación.</li> </ul>

### Sección económica

<input type="checkbox"/>	<b>Propuesta económica que detalla:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="radio"/> El presupuesto total y la distribución de los costos sobre la base de los pagos previstos en esta consultoría (máximo una página).</li> <li><input type="radio"/> Precios sin IVA y con IVA incluido, en caso de que graven.</li> </ul>
--------------------------	--

### ANEXO 3: Formato de hoja de vida

Datos personales			
Nombres y apellidos			
N° C. I.			
Correo electrónico			
N° teléfono celular			
Formación profesional			
Titulación			
Fecha de obtención			
Universidad/Instituto			
Modalidad			
Titulación			
Fecha de obtención			
Universidad/Instituto			
Modalidad			
Aumentar filas si lo requiere para añadir más títulos o certificaciones profesionales relacionados a la presente consultoría.			
Experiencia relevante para la consultoría			
Lugar de trabajo			
Funciones cumplidas			
Fecha de inicio		Fecha de término	
Persona de referencia (nombre y número de teléfono)			
Lugar de trabajo			



Funciones cumplidas			
Fecha de inicio		Fecha de término	
Persona de referencia (nombre y número de teléfono)			
Aumentar tantas filas como considere necesarias para presentar su experiencia profesional relacionada a la presente consultoría.			

#### **ANEXO 4: Formato de presentación del ejemplo de plan de negocio desarrollado**

Ejemplo de plan de negocio desarrollado	
Tema del plan de negocio	
Organización contratante	
Año de producción	
Descripción breve del plan de negocio	
Descripción breve del rol cumplido en el desarrollo del plan de negocio	
Enlace al plan de negocio	



**VVOB Education for development**

Bourgeois N35-75, entre Teresa de Cepeda y República  
170508 Quito  
Ecuador

T • +593 2 5108481  
C • ecuador@vob.org



VVOB



@VVOBvzw



VVOB en Ecuador

**[www.vob.org](http://www.vob.org)**



**Bélgica**  
socio para el desarrollo



**Flanders**  
State of the art