

PROCESO DE SELECCIÓN PARA CONSULTORÍA

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE UN TÉCNICO/A DE NEGOCIOS RURALES QUE IMPULSE EL MODELO COMERCIAL EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY Y MANABÍ, EN DONDE SE EJECUTA EL PROYECTO “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” - FOF.

PROYECTO: “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” CONSTRUIR SISTEMAS ALIMENTARIOS SALUDABLES, JUSTOS Y SOSTENIBLES.

A. NECESIDAD DE LA CONSULTORÍA

El proyecto “El Futuro de la Alimentación” FOF por sus siglas en inglés, tiene como objetivo contribuir a la “Construcción de Sistemas Alimentarios Saludables, Justos y Sostenibles”. Planteándose como meta que las familias campesinas alcancen un ingreso digno a través del fortalecimiento de un sistema de mercados diversos de productos de la agricultura familiar campesina, principalmente los agroecológicos y el incremento de la producción de los sistemas productivos.

La comercialización de la producción rural y campesina presenta diversas problemáticas y dificultades que son similares para toda la población rural. Esto promueve desde las organizaciones la necesidad de generar destrezas para cada fase del proceso, tanto productivo, administrativo, comercial, así como organizativo.

Por esta razón, es necesario contratar a un/a técnico/a de negocios para promover los objetivos y actividades del proyecto.

B. OBJETIVO GENERAL DE LA CONSULTORÍA

Fortalecer el modelo de negocio rural de los Centros de Comercialización y Servicios Agrícolas, mediante la implementación de estrategias comerciales, operativas y organizativas que mejoren la articulación con mercados y la sostenibilidad económica de los productores, en las dos zonas del Ecuador en donde se ejecuta el proyecto “Futuro de la Alimentación” - FOF. Este enfoque busca fortalecer las economías locales y asegurar que los agricultores reciban una compensación justa por su trabajo, contribuyendo así a la equidad económica y social en el país.

C. PRESUPUESTO PARA LA CONSULTORÍA

El presupuesto para la presente consultoría es de USD 7.500,00 (siete mil quinientos dólares) correspondientes al proyecto Futuro de Alimentación. Actividad: 5.18 y ET.16.9 este presupuesto incluye impuestos.

D. SOLICITUD DE PROPUESTAS Y PROCESO

Se requiere identificar un perfil con formación y/o experiencia en negocios rurales y trabajo con organizaciones campesinas. La contratación se realizará a través de una convocaría abierta.

- Será publicado en los medios digitales de la Fundación e invitaciones directas.
- Serán receptadas propuestas técnicas - económicas y analizadas por un comité de selección.

Cada propuesta será calificada y se contactará a la propuesta que obtuviera mayor puntuación en el proceso de selección; inicio de la consultoría y trámites administrativos.

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE UN TÉCNICO/A DE NEGOCIOS RURALES QUE IMPULSE EL MODELO COMERCIAL EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY Y MANABÍ, EN DONDE SE EJECUTA EL PROYECTO “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” - FOF.

Quito, febrero de 2026

Señores/ras.

De nuestras consideraciones:

Heifer Ecuador les invita a participar en el proceso de aplicación para la consultoría: **CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE UN TÉCNICO/A DE NEGOCIOS RURALES QUE IMPULSE EL MODELO COMERCIAL EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY Y MANABÍ, EN DONDE SE EJECUTA EL PROYECTO “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” - FOF.**

Proyecto: “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” CONSTRUIR SISTEMAS ALIMENTARIOS SALUDABLES, JUSTOS Y SOSTENIBLES.

El proceso se realizará de conformidad con las políticas para la selección y contratación de consultores de Heifer.

Para aplicar al proceso es necesario que los interesados:

1. Preparen una propuesta técnica¹ sobre la ejecución de la consultoría de acuerdo con los parámetros establecidos en los Términos de Referencia *Anexo A*.
2. Envíen sus **propuestas técnicas, económicas y curriculum vitae** al correo electrónico: adriana.constante@heifer.org. Las propuestas se recibirán hasta el 20 de febrero del 2026. Todas aquellas propuestas que no cumplan los términos anteriormente indicados serán descalificadas. El título del correo electrónico será escrito de la siguiente manera: ***Contratación de servicios profesionales de un técnico/a de negocios rurales.***

Al cierre del proceso de convocatoria un comité conformado por Heifer iniciará el proceso de apertura de propuestas técnicas y económicas; el/la aplicante con la mejor puntuación será notificado por correo electrónico y se propondrá una reunión para el inicio de la consultoría el consultor podrá realizar preguntas referentes a los términos de referencia o propuesta contactarse al correo: adriana.constante@heifer.org

¹No hay formato preestablecido para propuesta técnica.

ANEXO A.

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE UN TÉCNICO/A DE NEGOCIOS RURALES QUE IMPULSE EL MODELO COMERCIAL EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY Y MANABÍ, EN DONDE SE EJECUTA EL PROYECTO “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” - FOF.

1. ANTECEDENTES

La Fundación Heifer Ecuador es una Organización No Gubernamental, vinculada a Heifer International, reconocida legalmente en Ecuador, desde el 8 de julio de 1993, según Acuerdo Ministerial #0250 otorgado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Comparte la misión, visión y fundamentos con Heifer Internacional. La misión se encamina a trabajar con las comunidades para poner fin al hambre y la pobreza y cuidar la Tierra. La visión es un mundo de comunidades que viven juntas en paz y comparten equitativamente los recursos de un planeta saludable.

Los fundamentos institucionales son 12, sin embargo, el Compartir de Recursos es el principal y a su vez es un mecanismo de sostenibilidad de los procesos desarrollados con las organizaciones. La metodología patentada del Compartir de Recursos (“Passing on the Gift” o POG en inglés) de Heifer incorpora un modelo de desarrollo comunitario para facilitar el intercambio de conocimientos, formación y activos físicos y financieros entre los participantes de los proyectos y los miembros de su comunidad con el fin de multiplicar los recursos entregados. Las familias miembros de las organizaciones se comprometen con su comunidad a entregar lo mismo que recibieron a otra familia, una vez que se haya recuperado la inversión.

El enfoque de trabajo es el Desarrollo Sostenible Liderado Localmente pone las decisiones en manos de las organizaciones locales a través de “iniciativas que pertenecen a las personas y son dirigidas por ellas en su propio contexto”². Las organizaciones además de ser socios y aliados en la ejecución de proyectos son iniciadores y propietarios de las ideas, mientras que las ONG y los donantes globales actúan como entidades de apoyo y facilitación. La potenciación del liderazgo local puede abarcar varios elementos del proceso de desarrollo, desde el establecimiento de prioridades hasta el diseño, la gestión, el seguimiento de los avances y la evaluación de los resultados.

Siguiendo estos lineamientos, la Fundación Heifer Ecuador fortalece el desarrollo de negocios rurales de triple impacto en manos de organizaciones campesinas, campesinas/indígenas, recolectores, productores, pescadores para que el vínculo campo-ciudad permita la construcción de la sostenibilidad en los sistemas alimentarios. Este objetivo dota de herramientas a las organizaciones, que permiten la gestión de los negocios en todos los eslabones.

El triple impacto permite, por un lado, mejorar los niveles de ingresos a través de un vínculo en mejores condiciones con mercados diversos; además, con ayuda de varias metodologías se fortalece las capacidades de gerencia, administración y ventas de los negocios rurales, esto en el ámbito económico. En el ámbito social, se fortalece la capacidad de las organizaciones de brindar servicios a sus asociados

² Mathews, D. and Draper, S. (2021) *Why locally-led development must be at the heart of the new International Development Strategy*. Bond. <https://www.bond.org.uk/news/2021/10/why-locally-led-development-must-be-at-the-heart-of-the-new-international-development>

para que generen pertenencia, cohesión e identidad. Finalmente, en el ámbito ambiental, se busca que los negocios rurales mantengan o mejoren los servicios ambientales de las zonas en las que se desarrollan, que usualmente son zonas de alta biodiversidad como páramos, laderas andinas, bosques secos, bosques húmedos y la zona marino-costera. Actualmente, Heifer Ecuador implementa dos programas emblemáticos que promueven negocios rurales sostenibles y fortalecen cadenas de valor con la generación de alianzas con gobiernos locales, nacional, ONG, academia y empresas privadas, para incrementar el impacto.

En este contexto, la Fundación Heifer Ecuador en el marco de su programa el Futuro de la Alimentación, implementa el proyecto El Futuro de la Alimentación, y requiere contratar un técnico/a de negocios rurales.

2. OBJETIVO DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Fortalecer el modelo de negocio rural de los Centros de Comercialización y Servicios Agrícolas, mediante la implementación de estrategias comerciales, operativas y organizativas que mejoren la articulación con mercados y la sostenibilidad económica de los productores, en las tres zonas del Ecuador en donde se ejecuta el proyecto “Futuro de la Alimentación” - FOF. Este enfoque busca fortalecer las economías locales y asegurar que los agricultores reciban una compensación justa por su trabajo, contribuyendo así a la equidad económica y social en el país.

2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Actualizar el diagnóstico comercial y financiero de cada negocio.
- Actualizar e implementar el plan de fortalecimiento del modelo comercial y logístico de cada negocio.
- Desarrollar estrategias de posicionamiento y diversificación de mercados.
- Fortalecer las capacidades empresariales y organizativas de las familias productoras.
- Consolidar herramientas de gestión que aseguren la sostenibilidad del negocio.

2.2 RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la consultoría, se espera que el/la Técnico/a en Negocios Rurales logre los siguientes resultados concretos:

- **Resultado 1. Modelo de negocio fortalecido (Azuay 3 negocios establecidos /Manabí 2 negocios establecidos)**

Los centros de comercialización y servicios agrícolas actualizan e implementan su Plan de Negocio, que define objetivos comerciales, operativos y financieros claros.

- Se establecen mecanismos de control de inventarios, pedidos, precios y distribución de productos.
- Existe un sistema básico de gestión comercial que facilita la planificación semanal de acopio y entrega.

Resultado 2. Articulación comercial consolidada

- Se mantiene y amplía la cartera de clientes Compra Pública, HORECA y B2C.

- Se concretan al menos dos nuevos acuerdos o contratos comerciales con mercados locales o institucionales.
- Los volúmenes de venta y la frecuencia de entregas son regulares y estables.

Resultado 3. Capacidad organizativa y empresarial fortalecida

- Los/as socios/as de los negocios rurales y organizaciones vinculadas aplican herramientas de gestión de costos, precios y atención al cliente.
- Se cuenta con un Manual de roles y funciones para la operación del centro logístico.
- Se realizan al menos tres talleres de capacitación práctica con la participación de productores/as.

Resultado 4. Identidad comercial y posicionamiento mejorado

- El Centro de comercialización y servicios agrícolas cuenta con una marca comercial definida y materiales promocionales (catálogo, presentación, etiquetas o brochure).
- Se implementa una estrategia de posicionamiento en mercados locales y redes sociales o institucionales.

Resultado 5. Plan de sostenibilidad y seguimiento

- Se dispone de indicadores de gestión (ventas, clientes, rentabilidad) para monitorear el desempeño del negocio.
- Se elabora un informe final con lecciones aprendidas, recomendaciones y plan de continuidad.

3. METODOLOGÍA

El/la técnico en negocios aplicará una metodología participativa y de desarrollo de capacidades empresariales, que combine el trabajo técnico con la gestión social y organizativa, priorizando el fortalecimiento del centro logístico y la articulación comercial entre productores y mercados bajo principios metodológicos:

- **Participación:** involucrar a los socios/as y directivos en todo el proceso.
- **Aprendizaje práctico:** combinar teoría con acciones concretas de mejora del negocio.
- **Enfoque territorial:** fortalecer vínculos entre organizaciones locales y mercados regionales.
- **Sostenibilidad:** priorizar capacidades locales para continuar la gestión después del proyecto.

La metodología se estructurará en las siguientes fases:

Fase 1. Diagnóstico participativo y planificación

- Revisión documental del modelo de negocio existente (informes, balances, catálogos, contratos).
- Entrevistas y reuniones con directivos y socios/as de los negocios rurales, organizaciones.
- Mapeo de actores clave: productores, clientes, proveedores, aliados institucionales.

- Análisis de la cadena de valor y de costos.
- Elaboración del Plan de Negocio y Comercialización consensuado con las organizaciones.

Herramientas: entrevistas, grupos focales, análisis FODA, mapeo de cadena de valor, matrices de actores.

Fase 2. Diseño e implementación del plan operativo y logístico

- Validación con socios/as de los flujos de producto desde la finca hasta el cliente.
- Identificación de puntos críticos y cuellos de botella logísticos.
- Diseño de formatos de control de producción, pedidos, entregas y stock.
- Capacitación práctica en manejo poscosecha y estándares de calidad.

Herramientas: diagramas de flujo, observación en campo, fichas de control, capacitación demostrativa.

Fase 3. Estrategia comercial y posicionamiento

- Identificación y segmentación de clientes actuales y potenciales (HORECA, institucional, consumidor final).
- Elaboración de propuesta de valor y material promocional (marca, catálogo, presentaciones).
- Negociación y vinculación con nuevos mercados locales o institucionales.
- Apoyo en la formalización de acuerdos comerciales.

Herramientas: análisis de mercado, plan de marketing, visitas comerciales, registro de clientes.

Fase 4. Fortalecimiento de capacidades empresariales y sostenibilidad

- Desarrollo de talleres prácticos con los socios/as en temas de:
 - Costos y precios, rentabilidad.
 - Atención al cliente, facturación y trazabilidad.
 - Roles y funciones dentro del centro logístico.
- Elaboración de un Manual de gestión y operación del centro logístico.
- Implementación de indicadores de gestión comercial y control interno.

Herramientas: metodologías de educación popular, guías prácticas, simulaciones, acompañamiento en campo.

Fase 5. Evaluación y sistematización

- Seguimiento de resultados: volúmenes comercializados, nuevos clientes, márgenes de ganancia, cumplimiento de entregas.
- Reuniones de retroalimentación con los socios/as para validar avances.
- Sistematización de experiencias y recomendaciones para la sostenibilidad.

Herramientas: cuadros de indicadores, entrevistas, lecciones aprendidas, informe final.

4. PRODUCTOS Y DURACIÓN

No.	Producto	Duración
1	Cronograma, plan de trabajo y metodología	Mes 1
2	Producto 1. Modelo de negocio fortalecido (Azuay 3 negocios establecidos /Manabí 2 negocios establecidos) - Los centros de comercialización y servicios agrícolas actualizan e implementan su Plan de Negocio, que define objetivos comerciales, operativos y financieros claros. (Azuay 3 negocios establecidos /Manabí 2 negocios establecidos) - Se establecen mecanismos de control de inventarios, pedidos, precios y distribución de productos. - Existe un sistema básico de gestión comercial que facilita la planificación semanal de acopio y entrega.	Mes 1 al mes 5
3	Producto 2. Articulación comercial consolidada - Se concretan al menos un cliente mensual o nuevos acuerdos, contratos comerciales con mercados locales o institucionales. - Se mantiene y amplía la cartera de clientes Compra Pública, HORECA, B2C entre otros. - Los volúmenes de venta del centro de acopio de Hortalizas , Bocashi, Tricoderma se incrementan en un 25% mensualmente sobre el promedio de venta mensual.	Mes 1 al 2
4	Producto 3. Capacidad organizativa y empresarial fortalecida - Los/as socios/as de los negocios rurales y organizaciones vinculadas aplican herramientas de gestión de costos, precios y atención al cliente. - Se cuenta con un Manual de roles y funciones para la operación del centro logístico. - Se realizan al menos tres talleres de capacitación práctica con la participación de productores/as.	Mes 2 – Mes 5
5	Producto 4. Identidad comercial y posicionamiento mejorado El Centro de comercialización y servicios agrícolas cuenta con una marca comercial definida y materiales promocionales (catálogo, presentación, etiquetas o brochure) en coordinación con el consultor de Marketing y Comunicación	Mes 2- Mes 5
6	Producto 5. Plan de sostenibilidad y seguimiento - Se dispone de indicadores de gestión (ventas, clientes, rentabilidad) para monitorear el desempeño del negocio. - Se elabora un informe final con lecciones aprendidas, recomendaciones y plan de continuidad.	Mes 5

Los productos deben ser entregados en su versión final tanto en formato digital en los programas originales de trabajo (Word y Excel), como impreso con sus anexos (fotografías, sistematizaciones de entrevistas y reuniones de trabajo, herramientas de cálculo y demás material audiovisual generado).

5. FORMA DE PAGO

Mes	Entregable	% de Pago	USD
1	Producto 1: Modelo de negocio fortalecido (Azuay 3 negocios establecidos /Manabí 2 negocios establecidos)	20%	1.500,00
2	Producto 2: Articulación comercial consolidada	20%	1.500,00
3	Producto 3: Capacidad organizativa y empresarial fortalecida	20%	1.500,00
4	Producto 4: Identidad comercial y posicionamiento mejorado	20%%	1.500,00
5	Producto 5: Plan de sostenibilidad y seguimiento	20%%	1.500,00
TOTAL			7.500,00

6. PERFIL REQUERIDO

- Título universitario de tercer nivel: Profesional en Ingeniería Comercial, Agronegocios, Economía, Ingeniería Agronómica, Desarrollo Rural o áreas afines.
- Experiencia mínima de 3 años en desarrollo de negocios rurales, comercialización agropecuaria o cadenas cortas de valor.
- Conocimientos en costos de producción, marketing agroalimentario y gestión logística.
- Capacidad para trabajar con organizaciones de base y productores familiares.
- Manejo de herramientas informáticas y comunicación efectiva.
- Conocimientos demostrados en la aplicación de metodologías de innovación de desarrollo de productos, modelos de negocio, planes de negocios, costos de producción.
- Facilidad de trabajo en grupos interdisciplinarios, culturas diversas y microempresas.
- Con conocimiento y experiencia en el uso de metodologías y herramientas de planificación, seguimiento y evaluación de proyectos.
- Con licencia vigente de conducción de vehículos livianos y disponibilidad para viajar.
- El candidato debe residir en zonas de proyecto

7. CONOCIMIENTOS TÉCNICOS ESPECÍFICOS

a) Gestión empresarial y comercial

- Formulación y gestión de planes de negocio rurales.
- Cálculo de costos de producción, precios de venta y márgenes de rentabilidad.
- Diseño e implementación de estrategias de marketing agroalimentario (HORECA, institucional, mercados locales y ferias).
- Elaboración y seguimiento de presupuestos y análisis financiero básico.

- Negociación y formalización de acuerdos comerciales con clientes y proveedores.

b) Logística y operaciones agrocomerciales

- Manejo de procesos de acopio, clasificación, empaque y transporte de productos frescos.
- Conocimiento de estándares de calidad, inocuidad y trazabilidad.
- Organización de rutas de distribución y control de inventarios.
- Optimización de costos logísticos en cadenas cortas de comercialización.

c) Fortalecimiento organizativo y desarrollo rural

- Enfoques de economía campesina, agroecología y comercio justo.
- Metodologías participativas de capacitación y acompañamiento a organizaciones rurales.
- Experiencia en fortalecimiento de gobernanza organizativa, liderazgo y roles internos.
- Capacidad para facilitar procesos de planificación colectiva y resolución de conflictos.

d) Tecnologías y herramientas de gestión

- Manejo intermedio de Microsoft Excel, hojas de cálculo y sistemas de control de ventas o inventarios.
- Uso de herramientas digitales para promoción comercial (redes sociales, Canva, presentaciones).
- Capacidad de elaborar informes técnicos, fichas de seguimiento y material didáctico.

e) Conocimientos complementarios deseables

- Enfoques de sostenibilidad económica, ambiental y social.
- Experiencia en proyectos con enfoque de género y juventud rural.
- Conocimiento del contexto productivo y comercial de Cotopaxi y zonas altoandinas.

8. COMPETENCIAS

- Alta capacidad de manejo y resolución de conflictos.
- Habilidades comunicacionales: redacción de informes, hablar en público y liderazgo efectivo, relevantes capacidades para relaciones públicas y trabajo en equipo.
- Habilidades de organización, planificación y manejo del tiempo.
- Manejo de programas informáticos Office, plataformas virtuales y redes sociales.
- Conocimiento de configuración de plataformas de comercio electrónico.
- Aptitudes para el trabajo responsable y auto dirigido orientado a resultados.
- Habilidad para enfrentar y manejar situaciones difíciles de manera asertiva.

9. MODALIDAD DE CONTRATACIÓN, PLAZO Y TIEMPO DE ACTIVIDADES

- a. La contratación se realizará bajo servicios profesionales.
- b. El presupuesto ofertado para el consultor es USD 7.500,00
- c. Forma de pago: los pagos se realizarán de la siguiente manera: 5 pagos de USD 1.500,00 incluidos impuestos; con la presentación de la factura e informe y/o producto a conformidad

- del servicio y aprobado por Gerencia de Proyecto y Dirección de Programas.
- d. Coordinará sus actividades para lograr los resultados y productos con el equipo técnico de la zona de intervención.

10. CONVOCATORIA Y RECLUTAMIENTO

El o la profesional interesado/a deberá enviar su hoja de vida, propuesta técnica - económica y respaldos que acrediten los requisitos y experiencia requeridos al correo electrónico adriana.constante@heifer.org, hasta el 20 de febrero del 2026.

MODELO CARTA DE INTERES

Quito, XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fundación Heifer Ecuador,

Dirección: Calle José Luis Tamayo N24-587 y Calle Francisco Salazar

Quito-Ecuador

Señoras / señores:

Presente.-

Por medio de la presente manifestamos nuestra expresión de interés para proveer los servicios de consultoría **CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE UN TÉCNICO/A DE NEGOCIOS RURALES QUE IMPULSE EL MODELO COMERCIAL EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY Y MANABÍ, EN DONDE SE EJECUTA EL PROYECTO “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” - FOF.**

Cordialmente,

Consultor/a.

MODELO HOJAS DE VIDA

Hojas de Vida (una por cada integrante del equipo clave)

Título del Cargo y No.	<i>[Cargo en el equipo]</i>
Nombre del / la Profesional:	<i>[nombre]</i>
Fecha de nacimiento:	<i>[día/mes/año]</i>

Educación: *[Incluya información relevante con el nombre de la institución educativa, fechas y grado obtenido(s)]*

Historia laboral relevante al trabajo: *[Incluya información laboral comenzando con el cargo actual, incluyendo fechas, nombre del empleador, título del cargo, y breve descripción de funciones. No se requiere incluir empleos pasados que no tengan relevancia al trabajo.]*

Fechas	Empleador y Cargo	Descripción de funciones
<i>[fechas]</i>	<i>[nombre completo del empleador y título del cargo]</i>	<i>[descripción]</i>

Idoneidad para el Trabajo:

Tareas asignadas	Experiencia específica en las tareas asignadas
<i>[Incluir una breve descripción de las tareas en que participará el consultor]</i>	<i>[Incluir una breve descripción de la experiencia específica relacionada con las tareas asignadas]</i>

Información de contacto:

[Incluir e-mail y teléfono]

Certificación:

Certifico, hasta el mejor de mis conocimientos, que este CV me describe correctamente, describe mis calificaciones mi experiencia y certifico que estoy disponible para asumir el trabajo en caso de que sea adjudicado/a el contrato. Entiendo que cualquier falsedad o interpretación falsa aquí descrita podrá conducir a mi descalificación o retiro por parte del Cliente y/o a sanciones por parte de Fundación Heifer Ecuador.

Firma

[Nombre del Profesional]
[Fecha]

Firma

[Nombre del Representante que firma la propuesta]
[Fecha]

MODELO PROPUESTA ECONÓMICA

PROPUESTA ECONÓMICA

Oferta para: CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE UN/A TÉCNICO/A DE NEGOCIOS RURALES QUE IMPULSE EL MODELO COMERCIAL EN LAS PROVINCIAS DE AZUAY Y MANABÍ, EN DONDE SE EJECUTA EL PROYECTO “FUTURO DE LA ALIMENTACIÓN” - FOF.

CONSULTORIA:

CONTRATACIÓN

Fundación Heifer Ecuador

[Insertar nombre de la persona], quien suscribe la propuesta, declaro que:

- a) He examinado y no tengo reservas a los requisitos solicitados, y he revisado toda la información de los términos de referencia de la presente consultoría.
- b) Me comprometo a brindar servicios profesionales de consultoría respetando los siguientes principios:
 - Profesionalismo: Garantizando la calidad, cantidad y suficiencia de los productos a ser presentados en la consultoría
 - Transparencia: Ejecutando todos los procesos acordados brindando la mayor claridad de información y resultados
 - Confidencialidad: comprendiendo que la información que provenga y se entregue a Heifer debe ser utilizada única y exclusivamente para ejecutar las actividades de la consultoría. Los productos de todo tipo generados en la misma serán de propiedad de Heifer y no podrán ser compartidos de manera total o parcial.
- c) El precio de mi propuesta es de *[señalar el honorario por la totalidad de servicios de consultoría]* (los pagos se realizarán contra presentación de factura). El detalle de los costos es:
- d) Todo el monto especificado incluye IVA.
- e) Mi propuesta se mantendrá vigente por los días que se indican a continuación, contados a partir de la fecha límite fijada para la presentación de propuestas: *[Insertar número de días calendario]*
- f) Esta propuesta me obliga y podrá ser aceptada en cualquier momento hasta antes del término de dicho período.
- g) Manifiesto no haber sido declarado/a inelegible por *[insertar nombre de la institución solicitante]* para presentar propuestas.
- h) Entiendo que esta propuesta constituirá una obligación contractual, hasta la preparación y ejecución del Contrato formal.
- i) Entiendo que *Fundación Heifer Ecuador* no está obligado a aceptar mi propuesta evaluada como la más baja ni ninguna otra de las propuestas que reciba.

Nombre: *[indicar nombre completo de la persona que firma la propuesta]*

Firma:

El día *[indicar día]* del mes *[indicar el mes]* de *[indicar el año]*. *[indicar fecha de firma de la propuesta]*