Términos de referencia (TdR) para la adquisición de servicios por debajo del umbral de la UE

CONFIDENTIAL

Fortalecimiento del ecosistema regional de innovación climática	**N.º de proyecto / unidad de costos: G-011930-007** **Número de licitación 10063318**

0. Lista de abreviaturas 2

1. Contexto 3

2. Tarea para la parte contratista 3

3. Concepción 7
Concepción técnico-metodológica 7

4. Plan de personal 8
Jefe o jefa de equipo 8
Experto o experta clave 1 – Experto/a en desarrollo de capacidades 9
Experto o experta clave 2 – Experto/a en ecosistemas, vinculación regional y *matchmaking* 9

5. Pautas para el cálculo 10

6. Contribuciones del comitente o de otros actores 11

7. Pautas relativas al formato de la oferta 11

0. Lista de abreviaturas

CCG	Condiciones Contractuales Generales aplicables a la contratación de obras y servicios
TdR	Términos de referencia

1. Contexto

Antecedentes

Durante casi cuatro años, la iniciativa CATAL1.5°T ha trabajado en América Latina para acelerar el desarrollo y la adopción de tecnologías climáticas mediante el fortalecimiento de los ecosistemas locales de innovación, el desarrollo de capacidades y la conexión entre startups, empresas, inversionistas, organizaciones de apoyo al emprendimiento (ESOs, por sus siglas en inglés), instituciones públicas y otros actores relevantes.

A lo largo de su implementación, CATAL1.5°T ha contribuido al fortalecimiento de ecosistemas locales de innovación climática mediante el desarrollo de capacidades, la articulación de actores y la generación de espacios de colaboración. En este marco, se han impulsado distintas iniciativas como los Hubs de Innovación en Climate Tech (CTIH), formatos de vinculación entre startups, ESOs, corporativos, inversionistas y otros actores relevantes del ecosistema.

En la etapa final de implementación del proyecto, resulta necesario consolidar los avances alcanzados y fortalecer las capacidades de actores estratégicos que puedan contribuir a la continuidad de los ecosistemas de innovación climática más allá del periodo de implementación de CATAL1.5°T. Esto incluye la suma del fortalecimiento de las capacidades individuales de las organizaciones, sus conexiones regionales, el intercambio de experiencias y la generación de mecanismos de aprendizaje y colaboración que puedan mantenerse en el tiempo.

Objetivo

Fortalecer las capacidades, conexiones y sostenibilidad de actores estratégicos de los ecosistemas regionales de innovación climática en América Latina, mediante la implementación de CATAL1.5°T Champions 2.0 y la consolidación de una Comunidad de Práctica regional.

Objetivos específicos

La consultoría deberá contribuir a los siguientes objetivos específicos:

- Fortalecer las capacidades de hasta cinco ESOs estratégicas vinculadas a los Climate Tech Innovation Hubs de CATAL1.5°T y mejorar su capacidad para acompañar emprendimientos climáticos y otros actores del ecosistema.
- Facilitar el intercambio estructurado de conocimientos, experiencias y buenas prácticas entre los ecosistemas de innovación climática de América Latina.
- Fortalecer las conexiones entre ESOs, startups, inversionistas, empresas, actores del sector público y otras actores relevantes de la región.
- Generar oportunidades concretas de colaboración, transferencia de conocimientos e interacción continua entre ecosistemas con diferentes niveles de madurez.

2. Tarea para la parte contratista

Inception, plan de trabajo y metodología

Durante la fase inicial de la consultoría, la parte contratista deberá mantener reuniones de coordinación con GIZ para profundizar en los objetivos y prioridades de la consultoría, revisar los antecedentes y avances relevantes de CATAL1.5°T y acordar los principales criterios para

la implementación de los dos Paquetes de Trabajo. A partir de este proceso, se deberá desarrollar una metodología general de intervención que describa el enfoque propuesto para el fortalecimiento de las ESOs y la Comunidad de Práctica.

La parte contratista deberá desarrollar un plan de trabajo detallado que incluya las principales actividades, hitos, responsables, participantes previstos y cronograma de implementación. El plan deberá considerar las interdependencias y articulación entre los diferentes Paquetes de Trabajo.

Como parte de esta fase, la parte contratista deberá proponer una estrategia inicial de participación y vinculación de actores, incluyendo los mecanismos previstos para coordinar con las ESOs participantes, actores de los ecosistemas regionales, inversionistas, emprendimientos, corporativos, instituciones públicas y otros actores relevantes.

El plan de trabajo y la metodología deberán ser presentados y discutidos con GIZ y ajustados con base en los comentarios recibidos antes de iniciar las principales actividades de implementación.

Paquete de Trabajo 1. CATAL1.5°T Champions 2.0

El objetivo de este paquete de trabajo es fortalecer las capacidades de cinco ESOs estratégicas vinculadas a los Climate Tech Innovation Hubs de CATAL1.5°T o a alguna actividad de ecosistema que esté implementando la Iniciativa. El fortalecimiento de capacidades les permitirá mejorar la calidad, pertinencia y alcance de los servicios que prestan a startups y otros actores del ecosistema en su camino de profesionalización para trabajar alrededor de tecnologías climáticas.

Las ESOs participantes serán seleccionadas en coordinación con GIZ, considerando su relevancia estratégica dentro de los ecosistemas apoyados por CATAL1.5°T, incluyendo, de manera enunciativa más no limitativa, Chihuahua, Baja California, Perú y República Dominicana.

La parte contratista deberá realizar un diagnóstico individual de las cinco ESOs seleccionadas en coordinación con GIZ, con el objetivo de comprender sus capacidades actuales, mandato, modelo operativo, servicios ofrecidos a emprendimientos y otros actores del ecosistema, así como las principales brechas y oportunidades de fortalecimiento. Para ello, deberá diseñar un instrumento de diagnóstico cualitativo y realizar entrevistas individuales con referentes de cada organización. El diagnóstico deberá considerar tanto las necesidades internas de las organizaciones como las necesidades y oportunidades existentes en sus respectivos ecosistemas, incluyendo, cuando sea pertinente, las posibilidades de fortalecer el impacto climático de los servicios que ofrecen.

Con base en los resultados de los diagnósticos, la parte contratista deberá desarrollar recomendaciones personalizadas y un plan de fortalecimiento para cada una de las cinco ESOs. Estos planes deberán identificar las principales prioridades de desarrollo de capacidades, los objetivos de aprendizaje y las herramientas, metodologías o áreas de conocimiento que puedan contribuir a mejorar los servicios de cada organización. El diseño deberá mantener un enfoque práctico y considerar el mandato, nivel de madurez, capacidades existentes y contexto específico de cada ESO.

A partir de las necesidades identificadas, la parte contratista deberá diseñar e implementar un *track* regional de hasta seis sesiones de formación dirigido a las ESOs participantes. El programa deberá combinar contenidos comunes relevantes para las organizaciones con

ejercicios, casos y aplicaciones prácticas adaptadas a sus necesidades y objetivos específicos. Las sesiones podrán abordar (de manera enunciativa más no limitativa) temas como medición y gestión de impacto, teoría del cambio, evaluación y screening de emprendimientos y soluciones Climate Tech, diseño de servicios de apoyo a emprendimientos climáticos, desarrollo de pipelines, preparación para trabajar con corporativos, diseño y gestión de pilotos*, investment readiness* y tendencias de inversión en climate tech, entre otros temas que resulten relevantes a partir del diagnóstico. El programa deberá combinar elementos conceptuales con herramientas y ejercicios prácticos y, cuando sea pertinente, incorporar espacios de intercambio entre las propias ESOs participantes. La parte contratista podrá proponer la participación de expertos regionales o internacionales especializados de acuerdo con los temas.

A lo largo de la implementación del programa, la parte contratista deberá documentar los principales aprendizajes, herramientas desarrolladas y oportunidades de fortalecimiento futuro identificadas para las organizaciones participantes. Esta sistematización deberá recoger aquellos elementos que puedan resultar útiles para orientar futuras iniciativas de fortalecimiento de ESOs y contribuir a la consolidación de los aprendizajes generados por CATAL1.5°T.

Paquete de Trabajo 2. Comunidad de Práctica CATAL1.5°T

El objetivo de este paquete de trabajo es generar una plataforma regional de actores de innovación climática que facilite el intercambio de experiencias, el aprendizaje entre pares y la generación de nuevas conexiones y oportunidades de colaboración entre los ecosistemas de América Latina.

La parte contratista deberá facilitar encuentros de intercambio con actores consolidados de ecosistemas de innovación climática de América Latina, con especial atención a las experiencias de Argentina y Chile. Estos espacios deberán permitir compartir experiencias concretas, metodologías, modelos de trabajo y aprendizajes relacionados con el desarrollo y fortalecimiento de ecosistemas de innovación climática. Los intercambios deberán partir de desafíos o preguntas concretas identificadas entre los participantes y buscar generar aprendizajes potencialmente transferibles a otros ecosistemas de la región.

Como parte de la Comunidad de Práctica, la parte contratista deberá facilitar espacios orientados al intercambio de herramientas y experiencias prácticas que puedan ser de utilidad para los actores participantes. Estos espacios podrán incluir casos concretos sobre la identificación y selección de emprendimientos, acompañamiento y preparación de startups, conexión con inversionistas, vinculación con corporativos y desarrollo de pipelines. La parte contratista podrá aprovechar sus propias metodologías y experiencia para compartir enfoques prácticos, siempre que estos sean relevantes para los objetivos de fortalecimiento e intercambio de la comunidad.

La parte contratista deberá identificar y facilitar oportunidades de vinculación entre organizaciones y actores de diferentes países de la región que presenten intereses, mandatos o desafíos similares. El *matchmaking* deberá estar orientado a generar conexiones relevantes entre ESOs, emprendimientos, inversionistas, corporativos, gobiernos y otros actores del ecosistema y, cuando exista interés de las partes, explorar oportunidades concretas de colaboración. La parte contratista deberá realizar un seguimiento ligero de las conexiones prioritarias generadas durante las actividades para identificar posibles oportunidades de continuidad.

La parte contratista deberá documentar los principales aprendizajes, experiencias y oportunidades de colaboración generados a través de la Comunidad de Práctica. La sistematización deberá recoger aquellos elementos que puedan ser relevantes para otros actores y ecosistemas de innovación climática de la región, así como las principales oportunidades identificadas para continuar fortaleciendo la colaboración regional.

Actividades gerenciales de la parte contratista

- Asegurar la gestión integral del proyecto, incluyendo la coordinación técnica, el seguimiento de actividades y la elaboración de los entregables acordados, otorgando los derechos de uso de la documentación del proyecto conforme a lo establecido contractualmente.
- La parte contratista llevará a cabo el control de gastos y costos, así como la contabilidad y la facturación, conforme a los requisitos de la GIZ.
- La parte contratista presentará informes periódicos a la GIZ según lo dispuesto en las CCG en su respectiva versión vigente de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.
- Organizar e implementar reuniones de arranque y de seguimiento con el equipo de GIZ.
- La parte contratista deberá mantener reuniones periódicas de avances con GIZ para informar sobre el progreso en el desarrollo de las actividades y productos específicos señalados en estos términos de referencia para intercambiar puntos de vista, y tomar en cuenta retroalimentación sobre los avances.

Hitos / obras parciales	**Plazo / lugar / persona responsable**	**Criterios para la recepción**
Producto 1. Plan de trabajo y metodología de implementación	Semana 1/virtual/contratista	Documento en formato editable en formato MS Word, máx. 10 páginas, excluyendo anexos. Incluye: • Metodología para desarrollo de paquetes de trabajo, cronograma detallado, hitos y responsables. • Estrategia de participación y vinculación de actores.
Producto 2. Documento diagnóstico y plan de fortalecimiento de las cinco ESOs	Semana 5/virtual/contratista	Documento en formato editable y en PDF de los 5 diagnósticos individuales de las ESOs, de no más de 20 páginas, excluyendo anexos. Incluye: • Instrumento cualitativo de diagnóstico e identificación de brechas, puede incluir entrevistas con al menos 1 representante por ESO. • Análisis de capacidades, modelo operativo, servicios, brechas y oportunidades de fortalecimiento, que se traducen en recomendaciones para cada ESO. • Plan de fortalecimiento de capacidades, con prioridades, objetivos de fortalecimiento, contenidos a impartir, competencias a desarrollar, actividades y resultados esperados.

Servicio 1. Implementación del plan de fortalecimiento de capacidades	Semana 7-14/virtual/contratista	• Hasta 6 sesiones con ejercicios, casos y aplicaciones prácticas adaptadas a sus necesidades y objetivos específicos • Documentación de participación y resultados por sesión. Sistematización de aprendizajes, herramientas, resultados y oportunidades de continuidad
Servicio 2. Implementación y seguimiento de la Comunidad de Práctica	Semana 8 – Semana 24/virtual/contratista	• Hasta 3 workshops virtuales orientados al intercambio de herramientas y experiencias prácticas que puedan ser de utilidad para los actores participantes • Hasta 5 sesiones virtuales de seguimiento y/o matchmaking entre organizaciones y actores de diferentes países de la región que presenten intereses, mandatos o desafíos similares • Documentación de actividades y participantes y sistematización de aprendizajes y oportunidades de colaboración/continuidad

Período de asignación: Del 12.2026 a 05.2027.

3. Concepción

En su oferta la parte oferente deberá indicar la *manera en que* prevé alcanzar las prestaciones definidas en el capítulo 2 (“Tarea para la parte contratista”) teniendo en cuenta, si procede, otros requisitos metodológicos (concepción técnico-metodológica). Además, deberá describir cómo ha configurado la gestión del proyecto para la realización de las prestaciones.

Concepción técnico-metodológica

Estrategia (1.1): La parte oferente deberá analizar la tarea teniendo en cuenta los objetivos de las prestaciones objeto de licitación (véase el capítulo 1 “Contexto”) (1.1.1). A continuación, deberá exponer y justificar la estrategia explícita con la cual se propone realizar las prestaciones de las que es responsable (véase el capítulo 2 “Tarea para la parte contratista”) (1.1.2).

La parte oferente deberá presentar a los actores relevantes para las prestaciones de las que es responsable y describir la **cooperación (1.2)** con ellos.

La parte oferente deberá exponer y explicar su enfoque y su procedimiento para la **conducción** de las medidas con los socios del proyecto (1.3.1) y su contribución al **seguimiento de los resultados** (1.3.2).

La parte oferente deberá describir los **procesos** centrales de las prestaciones bajo su propia responsabilidad y elaborar un **plan de operaciones** o un plan de desarrollo del proyecto (1.4.1) que ilustre cómo deben realizarse las prestaciones conforme al capítulo 2 (“Tarea para la parte contratista”). En particular, deberá describir los pasos de trabajo necesarios y, si procede, tener en cuenta los hitos y las **contribuciones** de otros actores (contribuciones de los socios) conforme al capítulo 2 (“Tarea para la parte contratista”) (1.4.2).

En el apartado **Aprendizaje e innovación**, la parte oferente deberá describir su contribución a la gestión del conocimiento de la contraparte (1.5.1) y de la GIZ, así como al fomento de los efectos de ampliación en escala (1.5.2).

4. Plan de personal

La parte oferente deberá ofrecer, sobre la base de los currículos correspondientes (véase el capítulo 0), personal para los puestos aquí mencionados y descritos en cuanto al ámbito de tareas y cualificaciones.

Las cualificaciones mencionadas a continuación obedecen a los requisitos para alcanzar la máxima puntuación en la valoración técnica.

Jefe o jefa de equipo

Tareas del jefe o de la jefa de equipo

- Responsabilidad general sobre los paquetes de asesoramiento de la parte contratista (calidad y plazos)
- Coordinación y aseguramiento de la comunicación con la GIZ, las contrapartes y otras partes involucradas en el proyecto
- Presentación de informes de manera periódica y puntual
- Supervisar y asegurar la calidad técnica y consistencia de los productos elaborados por el equipo.
- Coordinar la articulación entre Champions 2.0 y la Comunidad de Práctica, identificando sinergias entre las actividades.
- Liderar la relación con actores estratégicos y facilitar la participación de expertos, organizaciones y aliados regionales.
- principales aprendizajes y resultados de la consultoría y asegurar su adecuada sistematización.
- Coordinar la preparación y entrega de los productos contractuales y atender los comentarios de GIZ.

Cualificaciones del jefe o de la jefa de equipo

- Formación (2.1.1): Título universitario (licenciatura / máster) en Economía, Finanzas, Ingeniería, Ciencias, Informática o afines.
- Idioma (2.1.2): Nivel C1 de competencia lingüística en inglés y Nivel C1 en español.
- Experiencia profesional general (2.1.3): 8 años de experiencia en el sector de innovación, incubación y aceleración de startups de base tecnológica.
- Experiencia profesional específica (2.1.4): 7 años de experiencia en el ecosistema Climate Tech, con experiencia en acompañamiento de startups, inversión, desarrollo de capacidades y actividades de vinculación con el ecosistema.
- Experiencia en dirección / gestión (2.1.5): 5 años de experiencia en la dirección de equipos en proyectos o como directivo o directiva en empresas.
- Experiencia regional (2.1.6): 5 años de experiencia en proyectos de la región de América Latina, dos de ellos en proyectos en Argentina o Chile
- Experiencia en la cooperación para el desarrollo (2.1.7): 3 años de experiencia en proyectos de cooperación para el desarrollo
- Otros (2.1.8): 3 años de experiencia con la implementación de programas de incubación y aceleración y acompañamiento en procesos de *fundraising* para startups, fondos de inversión y ESOs.

Experto o experta clave 1 – Experto/a en desarrollo de capacidades

Tareas del experto o de la experta clave 1

- Diseñar y aplicar el instrumento de diagnóstico de las cinco ESOs.
- Analizar capacidades, servicios, modelos operativos, brechas y oportunidades de fortalecimiento de las organizaciones participantes.
- Elaborar los planes individuales de fortalecimiento y traducir los resultados del diagnóstico en objetivos y contenidos de aprendizaje.
- Diseñar y facilitar el track de fortalecimiento de Champions 2.0, incluyendo sesiones, ejercicios, herramientas y casos prácticos.
- Adaptar contenidos y metodologías a las necesidades específicas de las ESOs.
- Facilitar espacios de intercambio y aprendizaje entre las organizaciones participantes.
- Documentar avances, aprendizajes y resultados derivados del proceso de fortalecimiento.
- Contribuir a la sistematización de herramientas y metodologías que puedan ser utilizadas por las ESOs posteriormente.

Cualificaciones del experto o de la experta clave 1

- Formación (2.2.1): Título universitario (licenciatura / máster) en Economía, Relaciones Internacionales, Negocios Internacionales, Ciencias Políticas, Finanzas o afines.
- Idioma (2.2.2): Nivel C1 de competencia lingüística en inglés y Nivel C1 en español.
- Experiencia profesional general (2.2.3): 6 años de experiencia en el diseño de programas de formación y fortalecimiento de capacidades
- Experiencia profesional específica (2.2.4): 5 años de experiencia en el desarrollo de estrategias para profesionalizar emprendimientos, centros de investigación, ESOs en el sector climático, de descarbonización y afines.
- Experiencia regional (2.2.5): 3 años de experiencia en proyectos de la región de América Latina, dos de ellos en proyectos en Argentina, Chile, Uruguay o México.
- Otros (2.2.6): 2 años de experiencia implementando metodologías de *design thinking* y facilitación de talleres multiactor

Experto o experta clave 2 – Experto/a en ecosistemas, vinculación regional y *matchmaking*

Tareas del experto o de la experta clave 2

- Diseñar y facilitar espacios de intercambio entre ESOs, startups, inversionistas, corporativos, gobiernos y otros actores.
- Apoyar la estructuración y dinamización de la Community of Practice, incluyendo intercambios, workshops y actividades de *matchmaking*.
- Identificar experiencias, metodologías y modelos de otros ecosistemas que puedan ser relevantes para los participantes.
- Diseñar y facilitar oportunidades de vinculación entre actores con intereses, mandatos o desafíos complementarios.
- Dar seguimiento a conexiones y oportunidades de colaboración generadas durante las actividades.

Cualificaciones del experto o de la experta clave 2

- Formación (2.3.1): Título universitario (licenciatura / máster) en Economía, Relaciones Internacionales, Negocios Internacionales, Ciencias Políticas, Finanzas o afines.
- Idioma (2.3.2): Nivel C1 de competencia lingüística en inglés y Nivel C1 en español.
- Experiencia profesional general (2.3.3): 6 años de experiencia con análisis del ecosistema de emprendimiento e inversión
- Experiencia profesional específica (2.3.4): 5 años de experiencia en vinculación entre emprendimientos, inversionistas, ESOs y otros actores del ecosistema
- Experiencia regional (2.3.5): 3 años de experiencia en proyectos de la región de América Latina, dos de ellos en proyectos en Argentina, Chile, Uruguay o México.
- Otros (2.3.6): 2 años de experiencia elaborando análisis que identifiquen tendencias a nivel regional de los ecosistemas de emprendimiento, de manera particular en Climate Tech

Habilidades interpersonales de los y las miembros del equipo

Más allá de sus cualificaciones técnicas, los y las miembros del equipo también deberían poseer las siguientes aptitudes:

- capacidad de trabajar en equipo
- iniciativa propia
- aptitudes comunicativas
- competencia sociocultural
- actuación eficiente orientada a socios y clientes
- pensamiento interdisciplinario

5. Pautas para el cálculo

Especificación de insumos

Hitos/obras parciales	Número	Número de días por experto/a	Total	Comentarios
Designación de jefe/a de equipo	1	15		
Designación de experto/a clave 1	1	40		
Designación de experto/a clave 2	1	35		

Hitos / obras parciales	Días de experto/a estimados como orientación	Plazo / lugar / persona responsable
Producto 1	Jefe/a de equipo: 2 días Experto/a clave 1: 3 días Experto/a clave 2: 3 días	Semana 1/virtual/contratista
Producto 2	Jefe/a de equipo: 3 días Experto/a clave 1: 10 días Experto/a clave 2: 2 días	Semana 5/virtual/contratista

Aclaración sobre la indicación de días de servicio

Los días indicados en la tabla tienen carácter exclusivamente estimativo y se proporcionan únicamente para fines de planificación y estimación del esfuerzo requerido para su elaboración o entrega. Dichos días no constituyen una unidad de cotización. Los precios ofertados para los productos deberán indicarse como un precio fijo por producto, conforme a la especificación de precios. Únicamente las posiciones correspondientes a servicios deberán cotizarse sobre una base diaria, considerando el número de días indicado en la especificación de precios.

6. Contribuciones del comitente o de otros actores

-No aplicable-

7. Pautas relativas al formato de la oferta

La estructura de la oferta de la parte oferente deberá corresponderse con la estructura de los TdR. En particular, la estructura detallada de la concepción (capítulo 3) debería estar organizada de acuerdo a la estructura de los criterios ponderados (no puestos a cero) en los criterios de valoración. La oferta deberá ser fácilmente legible (tamaño de fuente 11 o superior) y estar escrita en un estilo comprensible. El idioma de la oferta será el español.

La oferta al completo no podrá abarcar más de 10 páginas (excluidos los currículos). En caso de excederse uno de los números de páginas máximos establecidos, no se tendrán en cuenta para la evaluación los contenidos de las páginas que superen el límite. Tampoco se tendrán en cuenta los contenidos externos (p. ej., enlaces a páginas web).

Los currículos del personal ofrecido conforme al capítulo 4 de los TdR deberán presentarse en el formato especificado en las condiciones de solicitud. Los currículos no excederán las 4 páginas. Del CV debe desprenderse el puesto y la función asumidos por la persona propuesta en los proyectos relevantes mencionados y la duración de su actividad en dichos proyectos. Los CV también podrán estar redactados en español.

Calcule su oferta de precios exactamente sobre la base de los parámetros mencionados en el capítulo 5 “Pautas para el cálculo”. En virtud del contrato no existe un derecho a agotar los días o presupuestos o realizar todos los viajes o talleres previstos. El número de días, viajes, talleres y el importe de los presupuestos se acordarán contractualmente como valor “máximo”. Las pautas sobre la formación de precios están recogidas en la especificación de precios.