



TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA CONSULTORIA DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS

1. DENOMINACIÓN DE LA CONTRATACIÓN:

Consultoría “Capacitación en Habilidades Blandas y Gestión de administrativa de emprendimientos en la provincia de Sechura”

2. INTRODUCCIÓN.

El Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte - CEDEPAS NORTE; es una organización de desarrollo, ecuménica y democrática; que practica la equidad, tolerancia, transparencia y solidaridad; fortalece las capacidades de varones y mujeres: líderes de sociedad civil, pequeños y medianos productores emprendedores, funcionarios y autoridades de gobiernos regionales y locales.

El CEDEPAS Norte tiene más de 41 años de trabajo por el desarrollo rural en diferentes regiones del país, durante este tiempo, nuestra organización ha experimentado un proceso de desarrollo institucional basado en un mejor conocimiento de las zonas donde interviene, un mayor número de familias en situación de pobreza involucradas en los proyectos y programas, un creciente interés de los gobiernos locales y regionales para establecer una relación de cooperación, buenas relaciones con organismos de cooperación nacional e internacional y una imagen institucional cada vez más solvente en su ámbito de acción.

CEDEPAS Norte ha sido calificado como CITE Agropecuario mediante Resolución Ejecutiva N°113-2015-ITP/DE del 13 de noviembre del 2015, cuyo objetivo es fortalecer capacidades de innovación tecnológica, desarrollo productivo, gestión empresarial y comercial de las empresas asociativas y MIPYMES para contribuir con la mejora de su competitividad.

3. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

Desde el 01 de agosto 2025, CEDEPAS Norte ejecuta el proyecto “Promoción y fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento con enfoque de innovación y sostenibilidad, en los sectores turismo, eco-negocios, pesca artesanal ancestral y acuicultura, en la provincia de Sechura, región Piura”, el cual tiene como Objetivo general: 170 emprendedores implementan mejoras en la gestión de sus negocios incorporando innovaciones en sus productos, así como en sus procesos productivos y comerciales acorde con las tendencias y exigencias del mercado; logrando el incremento



de sus ingresos y la sostenibilidad de sus negocios. Además, cuenta con los siguientes objetivos específicos:

- **Objetivo de Propósito 1:** Desarrollar y fortalecer las capacidades en gestión de emprendimientos con idea de negocio y negocio propio en marcha.
- **Objetivo de Propósito 2:** Concretar la elaboración de plan de negocios o plan de mejora de emprendimientos.
- **Objetivo de Propósito 3:** Implementar y fortalecer los negocios formales a través de la asistencia técnica y acompañamiento a emprendimientos.

4. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

Fortalecer capacidades en gestión administrativa de emprendimientos y habilidades blandas de emprendedores vinculados a los sectores turismo, eco-negocios, pesca artesanal ancestral y acuicultura, de los distritos de Sechura, Bernal y Cristo Nos Valga a través del desarrollo de sesiones de capacitación, asesoría y acompañamiento para la elaboración de planes de negocio y planes de mejora.

5. PERFIL DEL EQUIPO CONSULTOR

El servicio implica el desarrollo de 36 sesiones de capacitación (12 sesiones de capacitación por 3 grupos de emprendedores) en un plazo de 3 meses, es decir 3 sesiones de capacitación semanales, las cuales deben ser simultaneas.

Por este motivo se solicita la postulación de un consultor, persona natural o jurídica, que cuente con un equipo de trabajo con las siguientes características:

- Profesionales en ciencias sociales, economía, administración, ingeniería o afines.
- Estudios de especialización vinculados al tema del servicio (gestión administrativa, productiva y comercial de emprendimientos)
- Experiencia previa requerida y demostrable en el desarrollo de acciones de fortalecimiento de capacidades para adultos y con emprendedores, como: talleres, acciones formativas y temas relacionados a elaboración de planes de negocio, diagnósticos de emprendimientos, finanzas, gestión administrativa, habilidades blandas, etc.
- Conocimiento de metodologías de capacitación CEFE y EMPRETEC.
- Conocimiento de la Región Piura, especialmente de los distritos de la zona en que se realizará la consultoría.
- Experiencia general brindando servicios de consultoría (3 años).
- Experiencia específica de 03 años brindando servicios de capacitación a emprendedores.

- Habilidad para la redacción de informes/documentos

6. REQUISITOS DE CALIFICACIÓN DEL PROVEEDOR.

Los requisitos mínimos requeridos son los siguientes, que deberán acreditarse con el documento correspondiente:

- Contar con RUC en estado activo y habido en SUNAT (Ficha ruc de la entidad o postor).
- Giro de actividad económica vinculado al bien o servicio a brindar *.
- No contar con deuda coactiva en SUNAT (Documento sustentatorio de la entidad o postor).
- No estar inhabilitado de trabajar con FONDOEMPLEO (entidad o postor) **
- La entidad (para el caso de persona jurídica) o postor, debe tener calificación normal en las centrales de riesgo, a la fecha de la presente convocatoria. (Presentar reporte de la central de riesgo en estado normal).
- No tener sanciones vigentes ante el OSCE, a la fecha de la presente convocatoria (Documento sustentatorio de la entidad o postor).
- Presentar certificado único laboral (CUL) (Solo del postor)
(*) Solo persona jurídica.
(**) No es necesario la presentación de un documento ya que se solicitará la verificación directamente a FONDOEMPLEO.

7. ALCANCE DEL SERVICIO

- Servicio de consultoría implica el desarrollo de los módulos de capacitación conforme se especifica en el contenido temático del punto 6 Descripción del servicio y deben guardar en su ejecución coherencia con el enfoque del proyecto de promover emprendimientos innovadores y sostenibles que responden a los nuevos patrones de consumo sano y de producción responsable. El servicio se brinda en la provincia de Sechura.
- El servicio implica el desarrollo de 36 sesiones de capacitación de 4 horas efectivas, las cuales se brindarán a 3 grupos de emprendedores (97 emprendedores y emprendedoras distribuidos entre estos 3 grupos / 12 sesiones de capacitación de 4 horas por cada grupo de emprendedores) haciendo uso de metodologías de educación para adultos, entre ellas CEFE y EMPRETEC.
- Población Objetivo: 97 Emprendedores y emprendedoras vinculados a los sectores turismo, eco-negocios, pesca artesanal ancestral y acuicultura, de la provincia de Sechura, previamente seleccionados por el equipo técnico de proyecto.

8. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Actividades a desarrollar por el/la consultor/a:

- Revisión y/o adecuación de módulos de capacitación y desarrollo de contenidos.
- Desarrollo/elaboración de materiales pedagógicos (presentaciones, guías de talleres, evaluaciones, desarrollo de contenidos, elaboración de herramientas, etc.).
- Elaboración de materiales.
- Desarrollo de talleres presenciales con enfoque participativo, práctico e inclusivo.
- Uso de metodologías participativas de educación para adultos, CEFE, EMPRETEC, coaching.
- Evaluar el aprendizaje de los participantes.
- Acompañar durante el proceso de capacitación a los emprendedores para el desarrollo de planes de negocio y planes de mejora, en el marco de la currícula planteada en el cuadro con el contenido temático.
- Entregar un informe final del servicio desarrollado que incluya anexos (Diseño/plan de capacitación, material elaborado, contenidos desarrollados, listas de asistencia, evaluaciones de participantes, registro de calificación de los participantes, registro fotográfico, etc.).

Contenidos temáticos:

Se enmarcarán en la siguiente maya curricular.

Módulo I: Competencias y comportamiento emprendedor		
Unidad temática	Sesión	Horas
Unidad temática 1: liderazgo visionario para el desarrollo personal y del negocio.	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de liderazgo • Estilos de liderazgo • Comunicación efectiva • Gestión de conflictos • Redes de cooperación 	4
Unidad temática 2: Características emprendedoras personales.	<ul style="list-style-type: none"> • Autoconfianza • Persistencia • Planificación sistemática • Fijación de objetivos y metas claras • Búsqueda de información. • Construcción de redes de apoyo 	4
Unidad temática 3: Comunicación asertiva y resolución de conflictos	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de comunicación. • Comunicación asertiva como habilidad social. • Negociación efectiva • Enfoques y proceso de la negociación. • Factores de éxito en la negociación. • Técnicas de negociación efectiva 	4
Unidad temática 4: responsabilidad social sistemas de valores en el desarrollo personal y social	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendimiento y ciudadanía. contribución al desarrollo local sostenido • Definición y transmisión de estándares de desempeño. • Decisiones basadas en principios: ¿Qué sociedad queremos? 	4
Total		16
Módulo II: Gestión de los negocios con enfoque de innovación y sostenibilidad.		
Unidad temática	Sesión	Horas

Unidad temática 1: Planificación estratégica del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Planificación estratégica del negocio: Definición Importancia. Proceso de planificación. Plan de negocio: importancia, contenidos. 	4
Unidad temática 2: Análisis del entorno	<ul style="list-style-type: none"> Identificación de tendencias de mercado y oportunidades. Contexto y rol de las MYPES. Desafíos para el inicio / gestión de un negocio. Factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales a tener en cuenta al iniciar y gestionar un negocio. 	4
Unidad temática 3: Análisis del mercado	<ul style="list-style-type: none"> Mis clientes: quiénes son, dónde están. Racionalidad y comportamiento de mis clientes. Estrategias para captar y fidelizar a mis clientes Mis competidores: quienes son, donde están, cómo se comportan. Análisis FODA de mis competidores. Estrategias para hacer frente a mis competidores. Proveedores. Entidades que regulan mi negocio 	3*
Unidad temática 4: Gestión económica y financiera del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Inversión inicial, proyecciones de ventas. Herramientas para el análisis financiero: ciclo de efectivo, estructura de costos, punto de equilibrio. Rentabilidad del negocio. 	3*
Unidad temática 5: control de los movimientos del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Importancia de los registros en la administración eficiente del negocio. Control del negocio - registros básicos para el control del negocio. cuentas por cobrar, existencias, inventarios 	3*
Unidad temática 6: Marketing y gestión de marca del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Marketing: definición, importancia. Marketing mix. Ecommerce Uso de las redes sociales en el marketing. 	3*
Unidad temática 7: Gestión de la calidad	<ul style="list-style-type: none"> Conceptos generales y definición de calidad. Innovación en la cultura organizacional. Factores clave para una adecuada gestión de la calidad. Ciclo de calidad para una empresa productora de bienes. Ciclo de calidad para una empresa prestadora de servicios. Buenas prácticas de Manufactura. 	3*
Unidad temática 8: formalización del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Formalización del negocio: importancia, alternativas, procedimientos, permisos especiales según negocio. Regímenes, tributarios más adecuados 	3*
Total		26
Módulo III: Asesoramiento y acompañamiento para formulación de planes de negocio y planes de mejora.		
Unidad temática	Sesión	Horas
Unidad temática 1: plan de mercadeo	<ul style="list-style-type: none"> Conociendo a mis clientes, identificando mis competidores, 	1
Unidad temática 2: estrategias de marketing	<ul style="list-style-type: none"> Descripción de mis productos. Ubicación del negocio Estrategias de distribución, 	1
Unidad temática 3: Plan de operaciones del negocio	<ul style="list-style-type: none"> Personal que se requerirá, organización del espacio físico, insumos y materiales requeridos, equipos y herramientas 	1
Unidad temática 4: Plan de costos y financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> Inversiones iniciales, gastos preoperativos, equipos y herramientas, pagos operativos iniciales. 	1
Unidad temática 5: Plan financiero	<ul style="list-style-type: none"> Flujo de caja, punto de equilibrio 	1
Unidad temática 6: Plan de formalización del negocio	Alternativas, trámites y plazos	1
TOTAL		6
Resumen horas		
Horas módulo I		16
Horas módulo II		26
Horas módulo III		06

3* Estos talleres se realizarán junto con el módulo III para completar las 4 horas efectivas. Logrando así 12 sesiones de capacitación a realizar.

Metodología:

El proceso de capacitación será eminentemente práctico, tomando en cuenta la experiencia y vivencias de los participantes; para esto, se usará metodologías de capacitación validadas (CEFE, Empretec) que motiven una activa participación de los involucrados y entiendan la utilidad de los temas que se van tratando.

Para el desarrollo de las asesorías consideradas en el módulo 03, se realizarán utilizando metodologías con el coaching y acompañamientos grupales.

Organización de los participantes para el desarrollo de las sesiones de capacitación:

- Los participantes se organizarán en 3 grupos de 32 personas en promedio (1 grupo de 33 emprendedores).
- Los participantes que no puedan asistir a un taller, podrán recuperar la clase participando en otro grupo de capacitación, previa coordinación con el equipo técnico del proyecto.
- Los módulos se desarrollarán en talleres presenciales, los cuales tendrán 04 horas de duración cada taller.
- Los días, horarios y lugares de capacitación serán coordinados directamente con el equipo técnico del proyecto.

9. ÁMBITO DE LA CONSULTORÍA

La consultora se desarrollará en 03 grupos de capacitación, los cuales se ejecutarán en el siguiente ámbito de acción del proyecto:

Departamento	Provincia	Distrito	Grupo	Centro Poblado	Cantidad de taller a desarrollar
Piura	Sechura	Sechura	Grupo 1	Sechura (Emprendedores con negocio en Marcha)	12
			Grupo 2	Sechura (Emprendedores con negocio en marcha)	12
			Grupo 3	Sechura (Emprendedores con ideas de negocio)	12

10. PRODUCTOS ENTREGABLES

Descripción del Producto	Plazo de entrega
Diseño de 12 sesiones de capacitación.	A entregarse previo al desarrollo de cada taller.
Elaboración de materiales de lectura con contenidos temáticos para cada sesión.	A entregarse previo al desarrollo de cada taller.
Evaluaciones de entrada y salida de los participantes por grupo de capacitación (Registro de calificaciones).	A entregarse previo al desarrollo de cada taller.
Planes de negocio y planes de mejora formulados por los emprendedores participantes.	Al finalizar el servicio
Registro fotográfico y registro de asistencias.	A la entrega de cada informe.
01 informe final de la consultoría	Al finalizar la consultoría incluyendo los anexos en físico y digital.

11. CONFORMIDAD DEL SERVICIO.

Todas las coordinaciones para el desarrollo de la consultoría serán realizadas con el gerente del proyecto, para lo cual la institución proporcionará sus datos como correo electrónico y número de teléfono.

Para la conformidad, los productos serán materia de aprobación por parte del responsable del proyecto (Gerente de proyecto); cualquier observación, atinencia o similar que pueda efectuarse sobre el producto y que merezca subsanaciones, aclaraciones o similares deberán ser absueltas por el/la consultor/a.

12. LUGAR Y PLAZO PARA LA PRESENTACIÓN DEL SERVICIO.

El plazo para el cumplimiento de la presente consultoría inicia el 03 de marzo 2026, concluyendo el 25 de mayo del 2026 y será desarrollada exclusivamente y de manera presencial en Sechura en el periodo indicado.

13. FORMA DE PAGO

Forma de pago: Se establece el pago en tres armadas

Primer pago al desarrollo de 12 talleres en habilidades blandas.	Informe de desarrollo de 12 talleres en habilidades blandas y comprobante emitido.
Segundo pago a la culminación de 12 talleres en competencias específicas.	Informe de desarrollo de 12 talleres en competencias específicas y comprobante emitido.
Tercer pago a la culminación de los 12 talleres en competencias específicas restantes y presentación del informe final.	Informe de desarrollo de 12 talleres finales en competencias específicas y comprobante emitido.

Para cualquier pago será necesario la emisión previa del Recibo por Honorarios/ factura, e informe según corresponda, además debe contar con la aprobación del gerente del proyecto.

14. FACTORES DE EVALUACIÓN DEL PROVEEDOR.

Criterios	Ponderación
Experiencia general del equipo.	20
Experiencia específica del equipo.	20
Formación académica de los profesionales propuestos	20
Calificación de las propuestas técnicas, muestra aplicación de los enfoques del proyecto y las metodologías propuestas.	20
Calificación de la propuesta económica a todo costo, debiendo incluir impuestos de Ley	20
Total	100

15. RESPONSABILIDADES DEL CONTRATO

Nivel de Coordinación. Mantener coordinación permanente con el responsable de la contratación.

Derecho de Propiedad. Los derechos de propiedad de los productos y documentos elaborados son propiedad de CEDEPAS Norte. Así como el derecho a utilizar la información, a publicarla o comunicarla a terceros total o parcialmente por cualquier medio.

Confidencialidad. La persona contratada no podrá comentar, divulgar, reproducir ni comunicar bajo ningún concepto el contenido de los documentos y registros oficiales a que tenga acceso por el trabajo que realice como consecuencia de este Contrato, salvo que sea autorizado expresamente por la Dirección de la institución. Estas obligaciones se extienden hasta después de concluido su contrato.

16. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA TECNICA Y ECONOMICA.

Las propuestas técnicas, económicas conteniendo los CV de cada integrante del equipo propuesto, deben presentarse al correo cedepaspiura@cedepas.org.pe, desde el 19 de febrero hasta las 18:00 horas del 22 de febrero de 2026.

El correo debe remitirse con el siguiente asunto:

Prop. Capac. Emprend. Sechura – Primer Nombre y primer apellido del postor.

En el correo se debe especificar el nombre completo de la persona que asume como jefe de equipo, así como las responsabilidades de los demás miembros.

Se podrán realizar consultas de postulación al correo cflores@cedepas.org.pe

17. PENALIDAD.

Las penalidades se especifican en los siguientes cuadros:

HECHO	SEVERIDAD
Resolución del contrato por incumplimiento o responsabilidad atribuible a EL LOCADOR / PROVEEDOR, por la frustración del acuerdo.	III
Excederse de los límites del encargo, sin la aprobación escrita y expresa de FONDOEMPLEO.	II
Por cada día de paralización o atraso en la prestación de LOS SERVICIOS o ENTREGA DE LOS BIENES, a satisfacción de FONDOEMPLEO.	I
No participar en las reuniones de coordinación y/o envío de información, según lo designado por FONDOEMPLEO.	I
No brindar oportunamente información solicitada por FONDOEMPLEO.	I
Por cada día de demora en cumplir con las otras obligaciones del Contrato o en la Orden de Compra o Servicio, no previstas en el presente Anexo, para la cual se haya pactado un plazo o	I

dicho plazo hubiese sido otorgado por FONDOEMPLEO.	
--	--

Tipo de incumplimiento	Monto Aplicable
III	20% del monto total contratado
II	0.2 UIT
I	0.05 UIT

18. COMPROMISO ANTICORRUPCIÓN.

Se debe presentar una Declaración Jurada simple en la que el proveedor declara que ni ellos ni ninguno de los accionistas, socios o empresas vinculadas, ni cualquiera de sus respectivos directores, funcionarios, empleados, asesores, representantes legales o agentes, ha pagado, recibido, ofrecido, ni intentado pagar, recibir u ofrecer ningún pago o comisión ilegal en relación con la presente convocatoria. La entidad contratante queda facultada a declarar la resolución del Contrato por la falsedad de cualquiera de las declaraciones y garantías efectuadas por el proveedor en el Contrato, en la convocatoria o durante la ejecución del Contrato.

19. PLAZO PARA LEVANTAR OBSERVACIONES.

El equipo postulante a proveedor solo podrá subsanar observaciones referidas a los requisitos de calificación del proveedor hasta el 24 de febrero de 2026.