

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA CONTRATACIÓN DE CAPACITADORES EN GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTOS

CONSULTORÍA “CAPACITACIÓN EN HABILIDADES BLANDAS Y GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE EMPRENDIMIENTOS”

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. PERFIL DEL CONSULTOR.

- Profesional en ciencias sociales, economía, administración o afines
- Estudios de especialización vinculados al tema del servicio (emprendimientos)
- Experiencia previa requerida y demostrable en el desarrollo de acciones de fortalecimiento de capacidades a 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 la Región Piura, especialmente de los distritos de la zona en que se realizará la consultoría.
- Experiencia general brindando servicios de consultoría (3 años).
- Habilidad para la redacción de informes/documentos

5. 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 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).
- 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.

6. 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 matriz 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
Total		48

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.

7. 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

8. 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.

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

9. LUGAR Y PLAZO

La consultoría se desarrollará en la provincia de Sechura, región Piura, Perú. El

plazo para el cumplimiento de la presente consultoría inicia el 24 de febrero 2026, concluyendo el 14 de mayo del 2026.

10. RESPONSABILIDADES DEL CONTRATO

10.1 Nivel de Coordinación

Mantener coordinación permanente con el responsable de la contratación.

10.2 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.

10.3 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.