

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA PARA MEJORAR LA OFERTA PRODUCTIVA

1. DENOMINACIÓN DEL SERVICIO.

Capacitación especializada para mejorar la oferta productiva de emprendedores y emprendedoras de la provincia de Sechura, participantes del Curso en gestión de negocios con enfoque de innovación y sostenibilidad – Segunda Campaña.

2. 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” – Proyecto C2405.

3. ACTIVIDAD.

El servicio corresponde a la actividad que se detalla en el siguiente cuadro.

Actividad	Actividad 3.2.3 Capacitación y asesoría especializada para mejorar la oferta productiva.
	- 3.2.3.1. Consultor especializado para mejorar la oferta productiva.

4. 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.

5. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

Desarrollar 16 talleres (2 talleres x 8 grupos) de capacitación para emprendedores y emprendedoras vinculados a los sectores turismo - Restaurantes, para mejorar su oferta productiva con un enfoque de innovación y sostenibilidad en su producción.

6. PERFIL DEL CONSULTOR.

- Profesional técnico o universitario en Gastronomía, Cocina, Administración de Servicios de Alimentación, Industrias Alimentarias, Ingeniería Alimentaria o carreras afines.
- De preferencia, con conocimientos en temas como: innovación gastronómica, buenas prácticas de manipulación de alimentos, desarrollo de productos, etc.
- Deseable, experiencia en elaboración y mejora de platos regionales, estandarización de recetas, buenas prácticas de manipulación, presentación comercial, etc.
- Experiencia general mínima de **tres (03) años** en actividades vinculadas a gastronomía, producción de alimentos, innovación de productos o gestión de cocina.

7. REQUISITOS DE CALIFICACIÓN DEL PROVEEDOR.

Los requisitos mínimos requeridos son los siguientes, y deberán acreditarse con el documento correspondiente y estar como anexos en el CV conforme el siguiente orden:

- Contar con título o certificado técnico.
- Contar con RUC en estado activo y habido en SUNAT (Presentar ficha ruc).
- No contar con deuda coactiva en SUNAT.
- Calificación normal en las centrales de riesgo, a la fecha de la presente convocatoria. (Presentar DJ de ser seleccionado).
- No tener sanciones vigentes ante el OECE, a la fecha de la presente convocatoria (Presentar DJ de ser seleccionado).
- Declaración jurada anticorrupción (Ver ítem Compromiso anticorrupción)
- Presentar certificado único laboral (CUL)
- No estar inhabilitado de trabajar con FONDOEMPLEO **

(**) No es necesario la presentación de un documento ya que se solicitará la verificación directamente a FONDOEMPLEO.

8. ALCANCE DEL SERVICIO

Desarrollo de 16 **sesiones netamente prácticas (2 sesiones x 8 grupos de 10 personas aproximadamente)** para mejorar la oferta productiva durante un periodo de 2 meses:

Estos talleres buscan:

- Mejorar en la calidad de la preparación y presentación de platos que forman parte de la carta actual de los emprendimientos participantes.
- Posibilitar la incorporación de nuevos platos, marinos y criollos en la carta de los emprendimientos participantes.
- Gestionar adecuadamente mermas en los emprendimientos participantes.

El servicio implica desarrollar los siguientes temas a través de técnicas de demostración guiada y aprender haciendo:

TALLER 1:

<p>Sesión demostrativa: Buenas Prácticas de Manufactura aplicadas al restaurante (Higiene personal, manipulación correcta de alimentos, prevención de contaminación cruzada, conservación adecuada de insumos y organización de la cocina)</p>

Sesión práctica: Técnicas básicas para mejorar la calidad de los platos en la carta actual. A través de la preparación de al menos 2 platos fuertes y 2 entradas que constituyen la carta actual de restaurantes, se comparten conocimientos básicos sobre:

- Mise en place (poner en su lugar cada cosa).
- Cortes básicos.
- Cocción correcta según el tipo de alimento.
- Control de temperatura.
- Uso adecuado de condimentos.
- Conservación del sabor y textura.
- Emplatado.
- Uso del color.
- Porciones.
- Decoración sencilla.
- Presentación atractiva sin aumentar costos.

TALLER 2:

Sesión práctica: Preparación de platos, marinos y criollos. En esta parte se busca enseñar la preparación de al menos 2 platos marinos y 2 platos criollos que puedan ser incluidos en la carta de los emprendimientos participantes, se aprovecha la preparación para compartir conocimientos básicos sobre:

- Adecuada gestión de mermas.
- Adecuada conservación de carnes, pescados y mariscos
- Aprovechamiento de insumos.
- Técnicas de porcionado.
- Organización de producción.

Todos los materiales requeridos serán proporcionados por el proyecto.

9. PERFIL DE LOS EMPRENDEDORES A ASESORAR

Los emprendimientos están vinculados a los sectores de turismo local, específicamente desarrollan emprendimientos de restaurantes, con una amplia participación de mujeres que representan el 90% del total, la edad promedio fluctúa entre los 42 años y se evidencia como edad mínima 19 años y una máxima de 69 años.

El nivel educativo predominante es la educación secundaria, aunque una minoría registra educación técnica superior.

Los emprendedores son adultos económicamente activos con responsabilidades familiares que emprenden como una estrategia para generar ingresos, evidencian unidades económicas pequeñas que en un 90% son informales.

Estos emprendedores administran sus negocios de forma empírica, pero vienen implementando mejoras gracias a la formación para una gestión eficiente de sus emprendimientos brindadas por el proyecto.



Las condiciones anteriormente descritas sugieren que las capacitaciones que se proponen deben ser muy prácticas, con acompañamiento personalizado que ayuden a conseguir resultados concretos en:

- Platos mejorados en sabor, técnica y presentación.
- Preparación de platos estandarizada.
- Mejoras en el cálculo del costo real por porción.
- Identificando oportunidades de reducción en mermas.
- Implementación de buenas prácticas de manufactura y optimizar la gestión operativa de su negocio.

10. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.

Actividades a desarrollar:

- Diseño de las sesiones prácticas.
- Elaboración de lista materiales e insumos necesarios para las sesiones.
- Desarrollo de sesiones con enfoque participativo y netamente práctico.
- Entregar un informe final del servicio desarrollado que incluya (material elaborado, registro de asistencia, registro fotográfico, etc.).

Metodología:

Las sesiones serán presenciales y prácticas y busca reforzar buenas prácticas y promover mejoras en los procesos productivos de los emprendimientos participantes.

Los días, horarios y lugares de asesoría serán coordinados directamente con el equipo del proyecto.

Resultados esperados:

- Mejorar en la calidad de la preparación y presentación de al menos 2 platos fuertes y 2 entradas que forman parte de la carta actual de los emprendimientos participantes.
- Posibilitar la incorporación de al menos 02 platos criollos y 02 platos marinos en la carta de los emprendimientos participantes.
- Gestionar adecuadamente mermas en los emprendimientos participantes.

11. ÁMBITO DE LA CONSULTORÍA

Las sesiones se desarrollarán en la provincia de Sechura específicamente en Sechura (Capital), Playa Blanca y Bernal (capital), debe ser realizada en los locales donde el equipo de proyecto gestione.

12. PRODUCTOS ENTREGABLES

Descripción del Producto	Plazo de entrega
Primer informe de avances de 8 talleres, incluyendo como anexos: <ul style="list-style-type: none">• Listas de asistencia.• Materiales de apoyo desarrollados.• Registro fotográfico.	A un mes iniciada la consultoría

Segundo informe al finalizar el servicio (los 8 talleres restantes), incluyendo los anexos: <ul style="list-style-type: none"> • Listas de asistencia. • Materiales de apoyo desarrollados. • Registro fotográfico. 	Al finalizar el servicio (a dos meses de iniciada la consultoría)
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------

Todos los productos serán presentados en físico y digital por el consultor.

13. 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, atingencia o similar que pueda efectuarse sobre el producto y que merezca subsanaciones, aclaraciones o similares deberán ser absueltas por el/la consultor/a.

14. PLAZO PARA LA PRESENTACIÓN DEL SERVICIO.

El plazo para el cumplimiento de la presente consultoría inicia el 22 de julio 2026, concluyendo el 22 de septiembre del 2026.

15. FORMA DE PAGO

La forma de pago será en 2 armadas como se propone a continuación.

Pago	Plazo de entrega	Monto de pago
Primer pago: A la presentación del Primer informe de avances de 8 talleres, incluyendo anexos solicitados.	Al primer mes del servicio – 22 de agosto	50%
Segundo pago: A la presentación del informe final (16 Talleres), incluyendo los anexos.	Al finalizar el servicio 22 de septiembre	50%

La gestión de pagos requiere la presentación de los informes y los medios de verificación, además de su comprobante correspondiente, adicionalmente se deberá contar con el visto de aprobación de pago del gerente del proyecto.

16. FACTORES DE EVALUACIÓN DEL PROVEEDOR.

Criterios	Ponderación
Experiencia general del consultor.	20
Experiencia específica del consultor.	20
Formación académica profesional.	20
Calificación de la propuesta técnica, 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

17. 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.

18. PRESENTACIÓN DE CURRICULUM, PROPUESTA TECNICA Y ECONOMICA.

Los postulantes deben presentar CVs los cuales deben contener solo la información de sustento relacionada a los presentes TDR. (Titulo, certificados, diplomas, constancias, etc, que demuestren formación y experiencia en las temáticas solicitadas y en metodologías de capacitación y asesoría, ver anexo 02).

Los postulantes además deben presentar 01 propuesta técnica/económica (Modelo anexo a estos TDR), esta propuesta, junto con los CVs, deben presentarse al correo cedepaspiura@cedepas.org.pe con copia a cflores@cedepas.org.pe, **desde el 09 de julio hasta las 18:00 horas del 16 de julio de 2026. El correo debe remitirse con el siguiente asunto:**

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

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

19. 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	I

HECHO	SEVERIDAD
Servicio, no previstas en el presente Anexo, para la cual se haya pactado un plazo o 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

20. COMPROMISO ANTICORRUPCIÓN.

Se debe presentar una Declaración Jurada simple en la que el postulante 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.

21. PLAZO PARA LEVANTAR OBSERVACIONES.

El postulante a proveedor solo podrá subsanar observaciones relacionadas a los requisitos de calificación del proveedor hasta el 10 de julio de 2026, no serán evaluados los postulantes que no contengan las propuestas técnicas, económicas, CVs o que hasta el 10 de julio (12:00 am) no hayan levantado observaciones.

ANEXO 01. ESQUEMA DE PROPUESTA TECNICA ECONOMICA

PROPUESTA TÉCNICA/ECONÓMICA A SER PRESENTADA POR EL POSTULANTE.

“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”

2.1 Alcance del Servicio. La consultoría comprende el desarrollo de las siguientes actividades principales:

[Actividad principal 1]
[Actividad principal 2]
[Actividad principal 3]
[Actividad principal 4]

Asimismo, se contempla la elaboración de los productos establecidos en los Términos de Referencia.

3. Metodología

3.1 Enfoque de Metodológico. Descripción el enfoque técnico y metodológico general que orientará la consultoría.

4. Plan de actividades.

Actividad	Descripción	Producto asociado	Fecha tentativa
xxx			
Recolección de información			
Análisis de información			
Elaboración de informe final			

5. Valor Agregado de la Propuesta Mencionar y describir brevemente aspectos diferenciadores que podrían agregar valor a su propuesta. Por ejemplo, experiencia, metodologías novedosas, tiempo de ejecución de las acciones, gestión de riesgos, evaluaciones adicionales, etc.

ANEXO 02: Formato de propuesta económica

1. Título	Nombre de la propuesta técnica	
2. Descripción del Consultor/Empresa Consultora	Nombre del Consultor /Empresa Consultora RUC Teléfono Correo electrónico Página web Nombre del Representante Legal	
3. Propuesta económica	La propuesta económica debe ser expresada en nuevos soles (S/.) y debe incluir los impuestos de Ley y debe ser a todo costo (Incluir traslado y alimentación). Solo los materiales necesarios para las sesiones serán proporcionados por el proyecto.	
Item	Descripción de los recursos	Monto S/
	Sub Total (S/)	
	IGV (S/)	
	Total (S/)	

Firma del representante Legal

ANEXO 03: DJ ANTICORRUPCIÓN. (Elaborar DJ Simple - ver ítem anticorrupción en el TDR)

ANEXO 03: ESQUEMA DE CV.

1.- DATOS PERSONALES.

NOMBRE:	
FOTO:	
EDAD:	
FECHA DE NACIMIENTO:	
DNI:	
DOMICILIO ACTUAL:	
TELEFONO:	
CORREO:	

2.- DATOS ESTUDIANTILES. (Estudios superiores, maestrías, etc)

3.- CURSOS SEMINARIO Y EVENTOS ASISTIDOS (Solo relacionados con la consultoría y que sustenten experiencia en la gestión, capacitación y asesoría a emprendimientos – Max 02 hojas).



4.- EXPERIENCIAS LABORALES. (Solo relacionados con la consultoría y que sustenten experiencia en la gestión, capacitación y asesoría a emprendimientos – Max 02 hojas).

5.- CERTIFICADOS (Solo relacionados con la consultoría y que sustenten experiencia en la gestión, capacitación y asesoría a emprendimientos).

6.- ANEXOS.

- Título profesional, (acreditar con ficha de registro en SUNEDU)
- Ficha RUC en estado activo y habido.
- Reporte de página de SUNAT de **No contar con deuda coactiva**
- Reporte de la central de riesgo en estado normal.
- No tener sanciones vigentes ante el OECE, a la fecha de la presente convocatoria.
- Presentar certificado único laboral (CUL)