

**TÉRMINOS DE REFERENCIA DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN COMERCIAL DE LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS (PROYECTO C 24-17) PARTIDA 3.1.1.4**

**1. Denominación de la contratación:**

Servicio de profesional especializado en gestión comercial.

**Componente 3:** Mejores competencias en gestión comercial y de marketing de los productores agrícolas y de los directivos.

**Actividad 3.1.1:** Capacitación en gestión comercial de las Asociaciones de productores agropecuarios.

**Indicador de Actividad 3.1.1:** 4 talleres de capacitación dirigido a 120 líderes y/o directivos. Temas: Marketing agropecuario, estrategias de comercialización, cadenas de valor, acceso a mercados, negociación con compradores, canales de distribución, fijación de precios agropecuarios y elaboración de planes comerciales.

**2. Objetivo:**

Partida 3.1.1.4.-Contratar un consultor especializado para realizar 8 talleres de capacitación dirigido a 120 líderes y/o directivos de las organizaciones de productores, con competencias de gestión de marketing agropecuario y comercialización.

**3. Alcance del Servicio:**

El servicio correspondiente se inicia en mayo del 2,026 y culmina en agosto del 2,026. (plazo máximo de 4 meses)

El servicio de capacitación especializado tiene como objetivo brindar 04 capacitaciones especializadas en los temas siguientes: Calidad e Inocuidad y Trazabilidad, Asociatividad y Modelos de Negocio, Cadena de Valor y Actores Comerciales y Negociación y Contratos Básicos.

**4. Descripción del Servicio:**

El servicio de capacitación tiene como objetivo desarrollar 4 capacitaciones dirigido a 120 productores beneficiarios en gestión comercial agropecuaria y marketing, articulando la producción y comercialización. Los temas son:

<p>1.- Calidad e Inocuidad y Trazabilidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Importancia de la calidad en productos agroexportables</li> <li>- Higiene y seguridad durante cosecha y postcosecha</li> <li>- Selección y clasificación de productos</li> <li>- Manejo y almacenamiento del producto</li> <li>- Trazabilidad del producto desde la producción hasta la venta</li> </ul>
<p>2.- Asociatividad y Modelos de Negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Importancia de la asociatividad en pequeños productores</li> <li>- Beneficios de la venta conjunta</li> <li>- Comercialización asociada</li> <li>- Modelos de negocio agrícolas básicos</li> <li>- Identificación de oportunidades de negocio</li> <li>- Estrategias para mejorar ingresos y rentabilidad</li> </ul>

<p>3.- Cadena de Valor y Actores Comerciales</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificación de actores comerciales</li> <li>- Funciones de productores, acopiadores, mercados y exportadoras</li> <li>- Flujo del producto desde campo hasta consumidor</li> <li>- Costos y márgenes en la cadena comercial</li> <li>- Principales mercados de destino</li> <li>- Requisitos de compra de empresas exportadoras</li> <li>- Importancia de la calidad y volumen en la comercialización</li> <li>- Oportunidades de articulación comercial</li> <li>- Análisis de problemas y oportunidades en la cadena productiva</li> </ul>
<p>4.- Negociación y Contratos Básicos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Técnicas de negociación para productores</li> <li>- Cómo establecer precios de venta</li> <li>- Condiciones de compra y venta</li> <li>- Negociación con acopiadores y empresas</li> <li>- Cumplimiento de compromisos comerciales</li> <li>- Elementos básicos de un contrato agrícola</li> <li>- Riesgos comerciales y cómo prevenirlos</li> <li>- Resolución de conflictos comerciales básicos</li> </ul>

El consultor presentara 01 informe de la actividad, Prueba de entrada y salida a los Líderes y directivos de organizaciones que desarrollan competencias de gestión comercial hasta el nivel 3 de aprendizaje de Kirkpatrick.

Adjuntando:

- Prueba de entrada y salida
- Lista de participantes.
- Fotografías del evento.
- Material de capacitación.
- Recibo de los honorarios del servicio.

Así como la evaluación del evento por parte de los participantes, el nivel de satisfacción respecto al desarrollo de la actividad y la identificación de aspectos de mejora para futuros eventos.

## 5. Entregables:

El servicio de capacitación inicia en mayo y concluye en agosto del 2026, tiene como meta brindar 4 capacitaciones en gestión comercial dirigido a 120 líderes y directivos de las organizaciones de productores.

Los entregables son un informe por cada evento de capacitación realizada, adjuntando los medios de verificación como lista de participantes, pruebas de entrada y salida,

Evaluación participativa del evento, evaluación al facilitador, a los temas realizados y a la entrega de materiales y entrega de dos entregables uno en julio del 2026 y el segundo en setiembre del 2026, donde realiza la consolidación de los informes respectivos.

## 6. Requisitos de calificación del proveedor:

El perfil del proveedor del servicio debe contar con los siguientes requisitos:

- Contar con RUC en estado activo y habido en SUNAT.
- Giro de actividad económica vinculado al bien o servicio a brindar. \*
- No contar con deuda coactiva en SUNAT.
- No estar inhabilitado de trabajar con FONDOEMPLEO.
- La entidad 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. \*\*
- Presentar certificado único laboral (CUL) \*\*

(\* ) Sólo persona jurídica.

(\*\*) Sólo aplica para adquisiciones mayores a 2 UIT. En el caso de adquisiciones menores, se solicitará la DJ sólo a proveedor adjudicado.

## 7. Factores de Evaluación del proveedor:

**Experiencia:** Mínimo 05 años haber realizado capacitaciones en Comercialización, marketing, agronegocios o cadenas de valor.

**Formación:** contar con grado académico de Profesional Ingeniería Agronómica, Marketing, Economía, Agro negocios y/o carreras afines con experiencia en capacitaciones en gestión comercial de productos agroexportables y metodología participativa dirigido a adultos.

**Competencias:** Liderazgo, toma de decisiones, conocimientos del cargo y servicio, motivación orientada al logro de objetivos y/o resultados en el tiempo oportuno, trabajo bajo presión, capacidad de organización y trabajo en equipo, además de habilidad para coordinar con familias productoras, y actitud de adaptabilidad y mejora continua.

**Competencias Genéricas:** Comunicación, Innovación, Orientación a Resultados, Ética Profesional y manejo de la teoría del cambio.

**Ámbito Laboral:** Provincia de Mariscal Nieto, distrito de Moquegua, San Antonio, Samegua y Torata.

Criterio	Ponderación %
Experiencia general del proveedor	10
Experiencia específica del proveedor (CV documentado)	20
Experiencia específica y formación académica de los profesionales propuestos	30
Calificación propuesta económica (en moneda nacional y debe incluir todos los costos e impuestos de ley.	40
<b>Total</b>	<b>100</b>

*Considerar puntaje adicional a aquellas propuestas que principalmente presenten un menor tiempo de entrega o presentación del bien o servicio, que señalen un mayor tiempo de garantía del bien a ser adquirido, entre otros.*

#### **8. Presentación de la Propuesta:**

La Convocatoria es directa y se realizara mediante invitaciones dirigidas para que los proveedores especializados, hagan llegar su propuesta económica o cotización, hasta el 22 de junio del 2026.

#### **9. Lugar y plazo para la prestación del servicio:**

El servicio se brinda en los distritos de Moquegua, San Antonio, Samegua y Torata. y el plazo máximo son 4 meses de ejecución del servicio de capacitación especializada. 2026)

#### **10. Conformidad del servicio:**

La conformidad del servicio la da el responsable del proyecto.

#### **11. Forma de pago:**

El pago es con depósito en cuenta del proveedor de servicio y por entregable de informe consolidado según programa de fechas establecidas.

El pago de depósito es contra entrega de los entregables:

<b>Programa de pagos</b>	<b>Ponderación</b>
Primera armada: en julio del 2026	50% del pago aproximadamente.
Segunda armada: en septiembre del 2026	50 % del pago aproximadamente.

#### **12. Penalidad:**

Se indican en el Anexo N°1

#### **13. Compromiso anticorrupción:**

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, ha pagado, recibido, ofrecido, ni intentado pagar, recibir u ofrecer ningún pago o comisión 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.

#### 14. Plazo para levantar observaciones:

Se indica el tiempo que tendrá el proveedor para subsanar observaciones que se encuentren en su postulación.

#### Anexo N.º 1 Penalidades

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 dicho plazo hubiese sido otorgado por FONDOEMPLEO.	I

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