TÉRMINOS DE REFERENCIA DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO TÉCNICO ESPECIALIZADO (PROYECTO C 24-17)

1. Denominación de la contratación:

Servicio de profesional especializado en Asesoría técnica en gestión comercial.

Componente 3: Mejores competencias en gestión comercial de los productores agrícolas y de los directivos.
Actividad 3.1.1: Brindar asesoría técnica en gestión comercial a los lideres y directivos de las organizaciones de productores, fortaleciendo sus capacidades para la negociación, comercialización y articulación con mercados. De 120 líderes y directivos de las 17 organizaciones de productores fortalecieron sus competencias en gestión comercial, contando con planes de comercialización formulados para cada línea productiva promovida por el proyecto."
Actividad 3.3.1: Brindar asistencia y asesoramiento a las organizaciones de productores en la negociación y suscripción de contratos con empresas de comercialización de los cultivos de palto, zapallo y vid. 17 organizaciones de productores de palto, zapallo y vid cuentan con una cartera de clientes potenciales, como resultado del asesoramiento brindado para la comercialización y suscripción de contratos.

2. Objetivo:

Fortalecer las capacidades de gestión comercial de los líderes y directivos de las 17 organizaciones de productores, mediante asesoría técnica en negociación, formulación de planes de comercialización, identificación de clientes potenciales y articulación con empresas comercializadoras, promoviendo oportunidades de mercado y la suscripción de contratos comerciales para los cultivos de palto, zapallo y vid.

3. Alcance del Servicio:

El servicio comprende brindar asesoría técnica y acompañamiento a los líderes, directivos y representantes de las 17 organizaciones de productores de palto, zapallo y vid, orientados al fortalecimiento de sus capacidades de gestión comercial. Incluye la formulación de planes de comercialización por línea productiva, la identificación y elaboración de una cartera de clientes potenciales, la coordinación con empresas comercializadoras, el asesoramiento en procesos de negociación y la orientación para la suscripción de contratos comerciales, con la finalidad de mejorar el acceso a mercados, fortalecer la articulación comercial y generar oportunidades sostenibles de venta para los productores beneficiarios del proyecto.

4. Descripción del Servicio:

El servicio comprende la elaboración de planes de comercialización por línea productiva, la identificación de mercados y clientes potenciales, el análisis de la oferta productiva, la coordinación con empresas comercializadoras y el acompañamiento en los procesos de negociación de precios, condiciones de venta, volúmenes, calidad, plazos de entrega y formas de pago. Asimismo, incluye la orientación para la elaboración, revisión y suscripción de contratos comerciales, promoviendo acuerdos transparentes y sostenibles que contribuyan a mejorar las oportunidades de venta y los ingresos de los productores beneficiarios. Temas a tratar.

Tema	Contenido
Identificación de mercados y clientes potenciales	Búsqueda y evaluación de compradores, empresas comercializadoras, mayoristas y otros canales de comercialización.
Elaboración de planes de comercialización	Formulación de estrategias comerciales por organización y línea productiva, incluyendo metas, canales de venta, clientes y acciones comerciales.
Técnicas de negociación comercial	Desarrollo de habilidades para negociar precios, volúmenes, calidad, condiciones de entrega, plazos y formas de pago.
Herramientas de gestión y registros	Formatos de costos, Registros de ventas y producción, Control de trazabilidad básica
Articulación comercial con empresas	Coordinación y acercamiento entre las organizaciones de productores y las empresas interesadas en adquirir sus productos.
Elaboración y revisión de contratos comerciales	Orientación sobre cláusulas contractuales, compromisos de las partes, especificaciones del producto, condiciones de pago, entregas y mecanismos para resolver controversias.
Acompañamiento en acuerdos comerciales	Asistencia durante las reuniones de negociación y en la formalización de acuerdos y contratos de compraventa.
Seguimiento de la gestión comercial	Evaluación de avances en la implementación de los planes de comercialización, actualización de la cartera de clientes y seguimiento de los acuerdos alcanzados.

5. Entregables y/o productos:

Los entregables son un informe por cada asesoría realizada, adjuntando los medios de verificación como lista de participantes, contratos, fotografías y documentos que se generen acorde a los productos entregados.

- 01 plan de asesoría comercial
- 4 planes de comercialización formulados para las líneas productivas de palto, zapallo y vid, de acuerdo con las características y necesidades de las organizaciones.
- 01 cartera de clientes potenciales identificada y documentada para las 17 organizaciones de productores.
- 120 líderes y directivos capacitados y asesorados en gestión comercial, negociación y articulación con mercados.
- 04 contratos comerciales y/o acuerdos gestionados con las organizaciones.
- 04 acciones de articulación comercial, reuniones y procesos de negociación realizados con empresas compradoras.
- Informe por cada mes de avance y un final del servicio, que detalle las actividades ejecutadas, resultados alcanzados, dificultades identificadas y recomendaciones para la continuidad de la gestión comercial.

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 02 años haber realizado asesorías y/o capacitaciones en gestión comercial, agronegocios, cadenas de valor y/o comercialización.

Formación: Contar con grado académico de Profesional en Ingeniería Agronómica, Marketing, Economía, Agro negocios y/o carreras afines con experiencia en asesoría técnica, metodología participativa y gestión comercial dirigida 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 Consultor	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
Total	**100**

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 pública y se realizara mediante los medios digitales institucionales de 23 de octubre al 02 de noviembre del 2026 **(**https://eltaller.org.pe/convocatorias/ **,** https://www.facebook.com/eltaller.org.pe, https://www.instagram.com/eltaller_ong/ **)**, el único medio para enviar su propuesta económica o cotización es al siguiente correo**;** cotizaciones@eltaller.org.pe **el cual puede ser enviado dentro del plazo de convocatoria , hasta el 02 de noviembre del 2026,** no se admiten propuesta envidadas fuera del plazo y por otro medio.

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 es de noviembre 2026 a mayo 2027 de ejecución del servicio de asesoría técnica especializada o cuando termine los entregables.

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:

Programa de pagos	Ponderación
Primera armada: en diciembre del 2026	25% del pago.
Segunda armada: en marzo del 2027	50% del pago.
Tercera armada: en mayo del 2027	25% del pago.

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