

TÉRMINOS DE REFERENCIA SERVICIO DE ESPECIALISTA PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES SOBRE NEGOCIACION RELACIONADOS CON LAS CADENAS DE VALOR DE LA PROVINCIA DE QUISPICANCHI, CUSCO.

I. ANTECEDENTES

Acción contra el Hambre es una organización humanitaria internacional, neutral e independiente que lucha contra las causas y los efectos del hambre. Salvamos la vida de niños y niñas desnutridos. Garantizamos acceso a agua segura, alimentos, formación y cuidados básicos de salud. Trabajamos también para liberar niños, mujeres y hombres de la amenaza del hambre.

En Perú, Acción contra el Hambre lidera la implementación del prototipo de interconexión comercial del proyecto “Acelerando cadenas de valor sostenible con innovación, acceso a mercados y financiamiento”, con el apoyo financiero de Fundación “la Caixa” y su programa Work4Progress. El prototipo busca ampliar el mercado actual de los productos del rubro alimentos de la Plataforma Work4Progress, entre ellos los quesos elaborados por la Asociación distrital de productores de derivados lácteos Sumac Ausangate de Ocongate, productores de carne de cuy en diferentes asociaciones del distrito de Ocongate y Ccatcca ambos de la provincia de Quispicanchi, Cusco. Del mismo modo el desarrollo de los mercados para los productores de la provincia de condorcanqui en las que se encuentran las líneas productivas de miel y harina de plátano.

Bajo este marco, el proyecto ha gestionado espacios de capacitación en habilidades y conocimientos dentro del desarrollo de la comercialización, emprendimiento y manejo de capacidades empresariales. Dentro del ciclo de capacitaciones se presenta el taller de negociación por lo que con el propósito de desarrollar aún más esta capacidad de los productores, comercializadores e integrantes de las diferentes asociaciones que trabajando con el proyecto Work4Progress se tendrá sesiones de aprendizaje desde el **mes de abril hasta el mes de mayo del 2026**, por lo que será requerido el servicio de **un profesional en negociación** que dará un apoyo al desarrollo de habilidades en esta temática así como su aplicación en ámbitos reales.

II. OBJETIVO DEL SERVICIO

El servicio tiene como principal objetivo generar un mayor conocimiento y mecanismos de negociación aplicado en ambientes comerciales, así como su aplicación en fines prácticos a través de metodologías adecuadas para la enseñanza y dinámicas prácticas para su correcta aplicación.

III. ALCANCE DE LA CONTRATACION

A. Ámbito y lugar de ejecución:

La ejecución de talleres será realizadas en las localidades de las asociaciones de productores las cuales se encuentran dentro de las comunidades de los distritos de Andahuaylillas, Huaru, Ccatcca y Ocongata, todos de la provincia de Quispicanchi, región del Cusco.

B. De los talleres:

- El plazo a desarrollarse es de 1 mes y 15 días desde la firma del documento.
- Se contará con 1 taller sobre conceptos generales repartido a todas las líneas productivas por cada cadena de valor, siendo un total de dos (2) talleres generales.
- Se contará con 1 taller sobre conocimientos intermedios para todas las líneas productivas o a una de ellas según el avance determinado en los talleres previos por cada cadena de valor, siendo un total de un (1) taller específico.
- Los talleres son del tipo teórico práctico, enfocado en conceptos de negociación y aplicación de métodos y solución de conflictos (requisitos para la negociación, preparación para la negociación, mínimos admisibles, etc.)
- El desarrollo de la enseñanza práctica abarca también dinámicas y casos prácticos, sobre todo en la línea productiva en la que se desarrolla, para que se utilicen las técnicas de manera real.
- Se cuenta con un temario y actividades dadas lo cual no significa que solo se realicen lo que está establecido, por lo que se cuenta con un grado de flexibilidad para mejorar el aprendizaje de los participantes.
- Se tendrá la preparación de materiales y anexo de sesiones de talleres, resumen de actividades de taller, cronograma y lecciones aprendidas y retroalimentación tras la finalización del taller.
- Los entregables son: informe final de talleres, resumen de aprendizaje por taller y asociación, lista de asistencia de participantes, fotografías y videos de talleres, material utilizado en los espacios de capacitación.

IV. PERÍODO DE CONTRATACIÓN

El servicio costará de 3 talleres de 2 horas cada uno, teniendo un total de 6 horas de servicio repartido hasta finales del mes de abril y la culminación de informes en el mes de mayo siendo un (1) mes y quince (15) días.

V. VALOR REFERENCIAL

El valor referencial del servicio a **todo costo** siendo evaluado según la propuesta económica proporcionada por el postulante.

VI. ACTIVIDADES

Material de capacitación

- a) Revisión de sílabos y sesiones de capacitación para un mejor desarrollo de las temáticas.

- b) Elaboración de Check list de mejora de habilidades e informe de situación de participantes
- c) Elaboración de materiales para sesiones o dinámicas según corresponda.

Capacitación

- a) Elaboración de propuesta creativa de dinámicas y actividades prácticas adicionales a los de las sesiones de clase según corresponda.
- b) Capacitación para participantes según temáticas de tributación según silabus seguido la estructura de Inicio, proceso y cierre de sesión.
 - Inicio: presentación de la temática, subtemas y actividades a ser realizadas en el taller.
 - Proceso: explicación del tema, enseñanza de conceptos y aplicación de los mismos. Uso de dinámicas y practicas sobre temas de relevancia. Cuestionamiento con preguntas reflexibles.
 - Cierre: Recopilación de enseñanzas, retroalimentación, reflexión y recomendaciones para los participantes.
- c) Duración de 100 minutos de taller con un intermedio de 20 minutos, teniendo un total de 2 horas (120min) por taller.
- d) Elaboración de informe de taller.

Otros necesarios

- a) Revisar y/o modificar materiales o sesiones según el avance de los productores, nivel presentado o interés en temas específicos.

VII. PRODUCTOS ENTREGABLES

Producto 1: Plan de trabajo, incluirá la propuesta de sesión y requerimientos esperados por sesión. Nota, el plan de trabajo debe de considerarse a las líneas productivas en las que se realiza el servicio de capacitación.

Producto 2: Carpeta de sesiones desarrolladas donde incluye el informe de sesión, las recomendaciones, avances y resultados por sesión y por participante. El informe se realiza por cada sesión realizada.

VIII. OTRAS CONSIDERACIONES

1. Acción contra el Hambre proporcionará la información requerida de las asociaciones y cadenas de valor, además de modelos y propuestas de silabus y sesiones.
2. El especialista se compromete a asistir a reuniones y responder a tiempo demandas para la correcta ejecución de las capacitaciones con las diferentes asociaciones.
3. El especialista debe de enviar previamente las propuestas ideadas para validación de herramientas y documentos.

IX. REQUISITOS

Experiencia:

- Especialista o consultor/a con experiencia de 2 años o más en comunicación, comercialización con especialidad en negociación o afines.
- Especialista o consultor/a con experiencia en el dictado de talleres y ciclo de capacitaciones sobre negociación o afines.
- Especialista o consultor/a con alta sensibilidad sobre la realidad social y cultural.
- Especialista o consultor/a con amplia experiencia en la producción de materiales para el sector privado, cooperación internacional y/u ONG.

Manejo de grupos:

- La persona encargada del taller debe tener un adecuado manejo y control de grupos tomando en cuenta la diferencia de edades de los participantes (desde los 18 hasta los 60 años).
- El encargado de preferencia debe de dominar el idioma local (Quechua), y debe de considerar una estrategia o mecanismo para tener una correcta comunicación con los participantes siendo estos bilingües o que solo dominen su lengua mater (Quechua).
- Es posible la contratación de un solo encargado así como de un equipo, en caso de este último se considerará al representante que cumpla los requisitos antes expuestos y que el equipo tenga una función detallada en la propuesta.

De la propuesta económica:

- Debe ser formulada en soles.
- Debe incluir todos los costos de transporte, viáticos y materiales adicionales.
- Diferenciar precio e IGV.

X. POSTULACION

El anuncio como el procedimiento del TDR serán colgados en páginas oficiales así como también seguirá el siguiente cronograma.

N°	Detalle	inicio	Fin
1	Postulacion	9 de abril	13 de abril
2	Revisión de perfiles, propuesta y calificación documentaria	14 de abril	15 de abril
3	Entrevista y verificación metodológica	16 de abril	17 de abril
4	Publicación de ganadores	17 de abril	----

La finalización del proceso será publicada en medios oficiales. El proceso de postulación será dirigido por un comité de evaluación del proyecto el cual seguirá todos los pasos del proceso.

XI. PAGO

Los pagos se realizarán con factura o recibo por honorarios y después de la validación del especialista técnico a cargo tras finalizar el servicio.

N°	Producto	Plazo Máximo de Entrega	Porcentaje del servicio
1	Plan de trabajo, propuesta de sesiones de clase y materiales para las sesiones por asociación o cadena de valor.	25 de abril	50%
2	Carpeta de sesiones desarrollada, informe, recomendaciones y resultados.	18 de mayo	50%

XII. SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Se recibirá **la propuesta técnica y económica, CV actualizado y Ficha RUC** de los interesados al correo electrónico log1pe@pe.acfspain.org, indicando el asunto SERVICIO DE ESPECIALISTA PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES SOBRE NEGOCIACION RELACIONADOS CON LAS CADENAS DE VALOR DE LA PROVINCIA DE QUISPICANCHI, CUSCO.

Se suscribirá un contrato simple con la persona jurídica, adjuntando TDR. La coordinación y supervisión estarán a cargo del proyecto CAIXA de Acción contra el Hambre.

XIII. PROPIEDAD INTELECTUAL

El(la) consultor(a) realizador no tendrá ningún título, patente u otros derechos de propiedad en ninguno de las propuestas y/o materiales preparados. Tales derechos pasarán a ser propiedad de Acción contra el Hambre.