



TÉRMINOS DE REFERENCIA

SERVICIOS DE CONSULTORIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

1. ANTECEDENTES

SOLID Perú es un Organismo Privado de Desarrollo con financiamiento proveniente del sector empresarial belga-suizo, que tiene por misión asesorar y facilitar el desarrollo sostenible de cadenas de valor y de sus actores.

En ese sentido, SOLID Perú cuenta con un Programa de Desarrollo Económico y Social, cuya finalidad es "contribuir a la mejora de las condiciones de vida de los actores emprendedores en el ámbito de las cadenas productivas de lácteos, quinua, palta y tara", en el departamento de Ayacucho y comunidades aledañas de los departamentos de Huancavelica y Apurímac.

El programa contempla cuatro proyectos técnicos productivos que están en implementación desde marzo del 2008 y con un horizonte de vida de cinco años. El propósito de los proyectos radica en que los "actores emprendedores en el ámbito de las cadenas de lácteos, palta, quinua y tara incrementan sus ingresos del cultivo en cuestión".

Los clientes del proyecto son actores emprendedores, en su mayoría productores rurales, de las provincias de Huamanga, Cangallo, Huanta, La Mar, Vilcashuamán del departamento de Ayacucho; además de la provincia Churcampa de Huancavelica y Chincheros de Apurímac.

El productor tipo se caracteriza por ser quechua hablante, con nivel educativo bajo, estimándose que un promedio de 60% de los clientes tiene conocimientos básicos en escritura y lectura, así como conocimientos básicos en operaciones matemáticas. La fuente de sus ingresos proviene de actividades diversificadas que realiza, con predominio de las actividades agropecuarias de acuerdo al potencial del piso ecológico.¹

Uno de los resultados planteados en el proyecto está relacionado a que los "actores cuenten con conocimientos fortalecidos en gestión empresarial", lo que se logrará principalmente a través de la prestación de servicios de asistencia técnica, capacitación y asesoría.

En ese marco es que SOLID Perú está invitando a consultores especializados para que diseñen la metodología de prestación de servicios en gestión empresarial, orientado a clientes con las características antes mencionadas.

Con el objetivo de avanzar en la construcción de la estrategia de trabajo en el componente de gestión empresarial, durante el segundo trimestre del 2008 se recogió información aplicando una ficha de "análisis de necesidades de capacitación" en la que se les hace algunas preguntas básicas para conocer aspectos referentes de la gestión empresarial que maneja el cliente.²

¹ Los principales productos que les generan ingresos son fréjol, cuy, maíz morado, cereales, papa, hortalizas, frutales, entre otros.

² Ver Anexo 1



2. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA

2.1 Objetivo General

Diseñar una metodología en gestión empresarial orientada a fortalecer las capacidades de actores emprendedores rurales de la región de Ayacucho.

2.2 Objetivo Específicos

- Diseñar la metodología en gestión empresarial acorde a la realidad rural de productores agropecuarios del ámbito rural (sierra).
- Capacitar al personal técnico del proyecto en el uso e implementación de la metodología de gestión empresarial.

3. ASPECTOS A CONSIDERAR PARA EL DESARROLLO DE LA CONSULTORIA:

- El(la) Consultor(a) trabajará bajo la supervisión del Gerente de Programa de Desarrollo Económico y Social, y mantendrá coordinación permanentemente con los Gerentes de Proyectos.
- El(la) Consultor(a), durante el diseño de la metodología deberá recoger y considerar los aportes y recomendaciones de los Gerentes de Proyectos, Asesor en Metodología y Monitoreo, así como de los Técnicos de Campo/Especialistas Temáticos.
- o El(la) Consultor(a) utilizará información recolectada durante el levantamiento de información de Análisis de Necesidades de Capacitación (ANC) cuyos instrumentos utilizados se muestran en el ANEXO NO. 1 (por cada uno de los proyectos). Además considerará la siguiente relación de temas que deberían contemplarse:
 - Características emprendedoras personales (CEP's).
 - Manejo financiero, que contempla el registro y manejo de costos y la determinación de utilidades.
 - Estrategia comercial – mercadeo, evaluación de oportunidades de mercado, manejo de información, negociación, organización de la oferta, manejo pos cosecha y articulación comercial.
 - Inventario y almacenes.
 - Manejo fiscal y legal.
- Otros a acordarse según el plan de trabajo propuesto por el(a) consultor(a) y cláusulas de contrato.

Oficina representante
Jr. Callao n° 357
Ayacucho --- Huamanga
Perú

t + 51 66 31 46 12
www.solidinternational.ch
info@solidperu.com



4. PRODUCTOS A ENTREGAR

- Un programa modular en gestión empresarial.
- Un informe sobre la capacitación proporcionada a los técnicos de campo/especialistas temáticos para la aplicación del programa modular.

5. DURACIÓN DE LA CONSULTORIA.

El plazo de ejecución de la consultoría es de 2 a 3 meses, iniciando a más tardar el 1 de febrero del 2008.

6. PERFIL DEL(A) CONSULTOR(A)

- a. Profesional con estudios y experiencia laboral en gestión empresarial rural.
- b. Experiencia de por lo menos cinco años en fortalecimiento de capacidades a productores rurales y prestadores de servicios en gestión empresarial rural
- c. Conocimiento de metodologías constructivistas de capacitación para adultos.
- d. Habilidades para trabajar con equipos multidisciplinarios.
- e. Disponibilidad para permanecer por lo menos 75% del tiempo en Ayacucho.

7. COSTO DE CONSULTORIA

El costo de la consultoría dependerá de la evaluación de propuestas técnicas que se reciban.

Vale la pena mencionar que SOLID Perú, en función al plan de trabajo acordado y condiciones de contrato, facilitará en la medida de lo posible el soporte logístico para el trabajo de campo del(a) consultor(a) – vale decir, transporte y materiales.

8. FORMA Y CONDICIONES DE PAGO

El pago por los servicios prestados estará sujeto a las condiciones estipuladas en el contrato y se efectuará en la siguiente forma y condiciones:

- 25% a la aprobación de la propuesta técnica de trabajo.
- 25% a la mitad de avance de trabajo propuesto.
- 50% concluida la consultoría.

El pago de los honorarios del(a) Consultor(a) se realizará previa aprobación de l informe de avance de trabajo, los mismos que no deberán exceder a cinco páginas. Recae la responsabilidad de aprobación en la Gerencia de Programa de SOLID Perú.

Oficina representante
Jr. Callao n° 357
Ayacucho --- Huamanga
Perú

t + 51 66 31 46 12
www.solidinternational.ch
info@solidperu.com



9. CONTENIDO DE LA PROPUESTA DE TRABAJO

El(a) Consultor(a) deberá entregar una propuesta de trabajo, cuyo contenido mínimo debe ser:

1. Alcance de la consultoría
2. Metodología a utilizar
3. Productos a entregar
4. Cronograma de actividades (Diagrama de Gant)
5. Costo
6. Anexo
 - CV's del Consultor (personas de apoyo)
 - Calificaciones relevantes a la consultoría.
 - Últimos productos realizados en relación a los productos solicitados.
 - Referencias personales.

Para mayores referencias requeridas para la elaboración de la propuesta y coordinaciones, los interesados deberán tomar contacto con:

Roeland Donckers
Gerente General
roeland@solidperu.com
Jr. Callao 357, Ayacucho
Fono: 0 66 314612

Oficina representante
Jr. Callao n° 357
Ayacucho --- Huamanga
Perú

t + 51 66 31 46 12
www.solidinternational.ch
info@solidperu.com

ANEXO 1



Análisis de Necesidades de Capacitación – Proyecto de tara

¿A quienes vendes la tara?

.....

¿Sabes si en otros lugares están produciendo tara y qué opinas?

.....

¿Qué haces para mejorar la calidad de la tara?

.....

¿Averiguas compradores, precios, calidades antes de comercializar su producto? (Sí) (No)

¿Registras tus gastos e ingresos de sus actividades? (Sí) (No)

¿Calculas tus costos de producción? (Sí) (No)

¿Sabes cuanto es tu ganancia de la actividad? (Sí) (No)

¿Lleva registros de sus deudores o adelantos que recibe? (Sí) (No)

¿Ha obtenido préstamo de alguna entidad financiera? (Sí) (No)

¿Conoce créditos y ahorros a los que Ud. podría acceder? (Sí) (No)

Oficina representante
Jr. Callao n° 357
Ayacucho --- Huamanga
Perú

t + 51 66 31 46 12
www.solidinternational.ch
info@solidperu.com



Análisis de Necesidades de Capacitación – Proyecto de quinua

1. La quinua que produces es:

de buena calidad de calidad intermedia de baja calidad no sabe

Por qué? _____

2. ¿Qué haces para mejorar la calidad y producción de quinua?

¿Sabes en qué otros lugares producen quinua? y de que calidad en comparación a Ayacucho?

3. ¿Averiguas compradores, precios, calidades antes de comercializar su producto?

Siempre A veces Nunca

4. ¿Registras los gastos e ingresos de tus actividades? Si No

5. ¿Calculas tus costos de producción? Si No

6. ¿Sabes cuanto es tu ganancia de la actividad?" Si No

7. ¿Lleva registros de sus deudores o adelantos que recibe Si No

8. ¿Puedes acceder a créditos en alguna institución financiera? Si No,

Por qué? _____

Oficina representante
Jr. Callao n° 357
Ayacucho --- Huamanga
Perú

t + 51 66 31 46 12
www.solidinternational.ch
info@solidperu.com



Análisis de Necesidades de Capacitación – Proyecto de palta

1. ¿Pertenece a alguna organización económica de productores? Si, nombre de la organización.

2. ¿Averiguas compradores, precios, calidades antes de comercializar su producto?

Sí A veces No

3. ¿A quienes vendes?

4. ¿Brinda servicios a productores? ¿En que?

5. Cuanto amortizarías o aportarías por mes, si tuvieras crédito

- | | | |
|--|----|----|
| 6. ¿Conoce sistemas de crédito y de ahorros a los que Ud. Podría entrar? | Si | No |
| 7. ¿Registros tus gastos e ingresos de sus actividades? | Sí | No |
| 8. ¿Calculas tus costos de producción? | Sí | No |
| 9. ¿Sabes cuanto es tu ganancia de la actividad?" | Sí | No |
| 10. ¿Lleva registros de sus deudores o adelantos que recibe | Sí | No |

Oficina representante
Jr. Callao n° 357
Ayacucho --- Huamanga
Perú

t + 51 66 31 46 12
www.solidinternational.ch
info@solidperu.com



Análisis de Necesidades de Capacitación – Proyecto de Lácteos

Mercadeo

- ¿A quienes vendes tus productos?
.....
- ¿Sabes si en otros lugares están produciendo los mismos productos? (Sí) (No)
Enumerar los productos:
.....
- ¿Qué haces para mejorar la calidad del producto y de sus presentaciones?
.....
- ¿Averiguas compradores, precios, calidades antes de comercializar sus productos?
(Sí) (A veces) (No)

Registros y costos

- Sabes que son costos?
.....
- ¿Registras tus gastos e ingresos de tus actividades? (Sí) (No)
-
- ¿Calculas tus costos de producción? (Sí) (No)
-
- Sabes determinar tus precios de venta? (Sí) (No)
-
- ¿Sabes cuanto es tu ganancia de la actividad? (Sí) (No)
-
- ¿Llevas registros de sus deudores o adelantos que recibes? (Sí) (No)

Administración financiera

- ¿Tienes algún tipo de ahorros? (Sí) (No)
- ¿Te prestan dinero? (Sí) (No)

Oficina representante
Jr. Callao n° 357
Ayacucho --- Huamanga
Perú

t + 51 66 31 46 12
www.solidinternational.ch
info@solidperu.com