

TERMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACION DE PRESTADOR DE SERVICIOS COMO FACILITADOR DE FORMACIÓN DE EJECUTIVO DE VENTAS EN EL MARCO DEL PROYECTO ALDEA

PROYECTO ALDEA

1. INFORMACION DEL PROYECTO

Antecedentes y justificación:

El Gobierno de El Salvador, a través del Ministerio de Economía y en colaboración con el Banco Mundial, ejecuta el Proyecto «Promoción de Oportunidades de Empleo y Desarrollo de Habilidades – ALDEA», una iniciativa destinada a mejorar la calidad de vida de las comunidades vulnerables mediante el desarrollo sostenible, con el respaldo del Banco Mundial.

Con un financiamiento de \$150 millones, aprobado por la Asamblea Legislativa, el proyecto tiene como objetivo fortalecer el empleo y mejorar las habilidades de la población vulnerable, especialmente jóvenes, mujeres, personas con discapacidad y migrantes retornados.

El proyecto tendrá una duración de cinco años y se centrará en la capacitación dentro de diversos sectores en crecimiento, subsidios temporales para el empleo y apoyo al emprendimiento. Además, se mejorarán los entornos educativos en diversas zonas del país, lo que refuerza su alineación con las políticas nacionales de desarrollo.

La iniciativa representa un paso crucial para enfrentar los desafíos socioeconómicos que afectan a las zonas rurales de El Salvador, priorizando la inclusión social y el crecimiento económico de la población salvadoreña en condiciones de vulnerabilidad.

Ubicación geográfica:

El proyecto tendrá cobertura a nivel nacional con énfasis en 5 departamentos priorizados siendo estos San Salvador, La Libertad, Santa Ana, Sonsonate y San Miguel, mediante un enfoque integrado, proporcionando una serie de intervenciones diferenciadas, es decir, capacitación, apoyo a buscadores de empleo y emprendimientos. Su propósito es abordar las diversas barreras y mejorar la empleabilidad de las personas para alcanzar resultados laborales exitosos. Con el fin que esto contribuya a aumentar la resiliencia económica de los participantes y de los hogares en los que viven, esto en seguimiento con instrucciones del Ministerio de Economía.

El proyecto se impartirá en otros departamentos de manera gradual por lo que el Instituto Nacional de Capacitación y Formación (INCAF) notificará la incorporación de nuevos departamentos a la ejecución del programa.

Será el INCAF y el Ministerio de Economía en coordinación con la entidad formativa, quien determine la zona geográfica y las acciones formativas que se impartirán bajo la modalidad de “acciones móviles” de acuerdo con la operatividad del proyecto y las categorías formativas que lo permitan según los lotes adjudicados.

Objetivo del proyecto ALDEA:

Desarrollar servicios de capacitación en habilidades blandas y habilidades técnicas, de acuerdo con las diferentes categorías informativas dirigidas a los/las participantes del programa, con el propósito de facilitar su acceso a oportunidades laborales y promover el fortalecimiento de competencias en poblaciones en condición de vulnerabilidad. Asimismo, se busca abordar las diversas barreras de empleabilidad contribuyendo al logro de resultados laborales exitosos en los participantes beneficiarios, en función del desarrollo socioeconómico del país y la dignificación de la persona, conforme a lo establecido en el manual para la ejecución de formación del proyecto ALDEA.

Población beneficiaria del proyecto ALDEA:

Las personas beneficiarias del proyecto deberán de cumplir con los siguientes requisitos:

- Jóvenes y adultos entre 18 y menores de 41 años (al momento de la inscripción del proyecto) que se encuentran en situación de vulnerabilidad (según el estado de pobreza/ingresos de acuerdo con los mapas de pobreza recientemente actualizados).
- NEEs, Ni en empleo educación o capacitación, al momento del registro.
- Desempleados o subempleados.
- Nivel de escolaridad
- Con aproximadamente un 50% de mujeres jóvenes con baja calificación laboral, en particular aquellas jefas de hogar o con hijos menores o dependientes a cargo.
- Promoción de la inclusión laboral de las personas con discapacidad que formen parte de la población objetivo y otros grupos tradicionalmente excluidos

Alcance de la formación del proyecto ALDEA:

Las acciones formativas a ejecutar están conformadas por horas de capacitación transversal y horas de capacitación técnica, las cuales serán ejecutadas bajo una misma ruta formativa, a nivel nacional, con énfasis en 5 departamentos priorizados del proyecto ALDEA, siendo estos San Salvador La Libertad, Santa Ana, Sonsonate y San Miguel. El programa se podrá impartir mediante acciones móviles en otros departamentos de manera gradual, por lo que el INCAF notificará a las entidades la incorporación de nuevos departamentos a la ejecución del programa bajo dicha modalidad.

FUSALMO como implementador del proyecto ALDEA:

FUSALMO desarrollará en sus tres sedes, ubicadas en Soyapango, Santa Ana y San Miguel, las acciones formativas contempladas en el proyecto, atendiendo el perfil de participantes establecido.

2. SERVICIOS REQUERIDOS

Facilitar 80 horas de formación técnica en **Ejecutivo de Ventas** (25 horas teóricas y 55 horas prácticas), en modalidad presencial, turno matutino, de 8:00 a.m. a 12:00 m.

3. OBJETIVOS DE LA CONTRATACION

Objetivo General:

Llevar a cabo dentro de la ruta formativa del proyecto, una formación integral orientada al desarrollo de competencias laborales para desempeñarse de manera eficiente en el área de ejecutivo de ventas.

Durante su desarrollo del módulo, las personas participantes adquieren y aplican habilidades relacionadas con la generación de clientes potenciales, la presentación efectiva de los productos o servicios, el cierre de ventas de los productos o servicios y la postventa. También se promueve el fortalecimiento y desarrollo de las actitudes que se esperan de una persona en su puesto de trabajo como ejecutivo de ventas.

Objetivos Específicos:

Facilitar formación técnica en **Ejecutivo de Ventas** que aborde los siguientes temas:

- Generación de clientes potenciales
- Presentación efectiva del producto o servicio que se ofrece
- Cierre de venta de productos y servicios
- Postventa y fortalecimiento del perfil profesional

4. ALCANCE GEOGRAFICO

Los servicios profesionales serán brindados en el contexto de la sede FUSALMO San Miguel.

5. PRODUCTOS Y ACTIVIDADES

Facilitar 80 horas de formación técnica (25 horas teóricas y 55 horas prácticas) de **Ejecutivo de Ventas**, en modalidad presencial.

- El facilitador deberá motivar la participación y permanencia y la cantidad mínima de personas que concluya la formación deberá ser de 15.
- Elaborar informe de actividades al final de la prestación de servicios, conteniendo descripción de actividades formativas desarrolladas y registro de asistencia comprendiendo 100% de la formación y un mínimo de 15 participantes que la culminan.

N°	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	PLAZO DE ENTREGA
1	Producto único: Informe conteniendo descripción de actividades formativas desarrolladas, fotografías de sesiones de clase, registro de asistencia, comprendiendo 100% de la formación (80 horas) y un mínimo de 15 participantes que la culminan.	Descripción detallada de actividades.	3 días después de la finalización de la formación.

Forma de presentación de los productos:

Los materiales creados serán entregados impresos y almacenarán en la nube en formato digital, indicando en los correspondientes informes los enlaces de direccionamiento a su alojamiento.

Otras actividades:

- Brindar un seguimiento oportuno y constante que garantice la permanencia de los y las participantes.
- Realizar actividades de aprendizaje según el currículo que promuevan espacios participativos, activos y que garanticen la culminación del proceso.

- Reuniones físicas o virtuales para planificaciones, proceso de corrección de observaciones de parte de las autoridades del proyecto.
- Elaborar y cumplir con entrega de productos y materiales en fecha y forma estipuladas.
- El informe deberá incluir reporte de situaciones de desvinculación de jóvenes en el proceso de formación.

Las actividades requeridas en esta prestación de servicios profesionales serán realizadas en forma individual garantizando la producción personal esperada según trabajo asignado; sin embargo, deberá realizarse trabajo en equipo para lograr la concordancia con sus objetivos.

El trabajo en equipo que se genere responderá jerárquicamente a la Coordinación del proyecto y Dirección de Proyectos. Si la prestación de servicios lo amerita se sostendrán reuniones con otros consultores contratados en el marco de este proyecto para el desarrollo de sus actividades.

6. FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Operaciones / INCAF

7. PLAZO DE EJECUCIÓN Y VIGENCIA DEL CONTRATO

El plazo de ejecución de esta prestación de servicios profesionales será del 28 de octubre al 25 de noviembre de 2026.

8. ADMISIBILIDAD

Únicamente serán admitidas aplicaciones que cumplan con el perfil establecido.

PERFIL TÉCNICO REQUERIDO

Perfil profesional:

Formación académica: técnico, tecnólogo o profesional en Mercadeo, Ventas, Administración de Empresas, Comercio, u otra carrera afín.

Experiencia y conocimiento:

- Experiencia laboral: mínimo 2 años de experiencia comprobada en áreas de ventas, atención al cliente, comercialización o gestión de relaciones con clientes.
- Experiencia facilitando: mínimo 1 año
- Experiencia en el trabajo de docencia
- Experiencia facilitando formación en modalidad presencial
- Dominio de recursos tecnológicos para desarrollo de contenido
- Con respaldos de títulos y atestados (diplomas, constancias, referencias, etc.)

Competencias y Habilidades:

- Habilidad para adaptar el contenido a diferentes estilos y necesidades de aprendizaje.
- Orientado a resultados
- Proactividad y responsabilidad
- Metódico y ordenado en el desarrollo de funciones
- Capacidad de análisis, con habilidad de resolución de problemas.
- Innovador, creativo y motivador
- Alta capacidad para trabajar en equipo
- Buenas relaciones humanas
- Facilidad de expresión, fluidez virtual y escrita
- Empatía
- Buena redacción y ortografía
- Buena organización calendarización, tiempo de desarrollo y producción

10. CRITERIOS DE SELECCIÓN Y EVALUACIÓN

Parámetros y criterios de evaluación:

Criterio	Puntaje
Perfil técnico	100%

Criterios de evaluación de perfil técnico:

ITEM	CONCEPTO	PUNTAJE MAXIMO ELEGIBLE	PUNTAJE PARCIAL POR CATEGORIA	PONDERACIÓN PARA PUNTAJE POR CATEGORÍA
1.0	Perfil profesional	40	40	
1.1	Estudios de especialización en la temática			40
1.2	Técnico, tecnólogo o profesional en Mercadeo, Ventas, Administración de Empresas, Comercio.			30
1.3	Licenciatura en carrera afín			20
1.4	Sin título universitario			0
2.0	Experiencia y conocimiento	30	30	
2.1	Más de 2 años de experiencia			30
2.2	Entre 1 y 2 años de experiencia			20
2.3	Menos de 1 año de experiencia o sin experiencia			0
3.0	Competencias y habilidades	30	30	
3.1	Cumple el total de las competencias requeridas			30

ITEM	CONCEPTO	PUNTAJE MAXIMO ELEGIBLE	PUNTAJE PARCIAL POR CATEGORIA	PONDERACIÓN PARA PUNTAJE POR CATEGORÍA
3.2	Cumple con el 75% de las competencias requeridas			20
3.3	Cumple con menos del 75% de las competencias requeridas			10
	TOTAL	100		

11. CONTENIDO Y PRESENTACIÓN DE LA APLICACIÓN

Documentos administrativos:

- Hoja de vida actualizada
- Títulos y atestados (diplomas, constancias, referencias, etc.)
- Copia de número de cuenta Bancaria, con nombre completo del banco

12. REQUISITOS LEGALES PARA PODER SER CONTRATADO

- Documento Único de Identidad
- Homologación de NIT
- Constancia de Antecedentes Penales (en original)
- Solvencia de la Policía Nacional Civil (en original)

13. CONSULTAS Y ACLARACIONES

Para remitir consultas y solicitar aclaraciones respecto a los presentes términos de referencia, escribir al correo servicios.profesionales@fusalmo.org con fecha límite el 9 de octubre de 2026.

14. PRESENTACIÓN DE LA APLICACIÓN

La fecha para envío de la aplicación a esta consultoría será hasta el día 10 de octubre de 2026 y deberá ser remitida al correo electrónico: **servicios.profesionales@fusalmo.org**

15. CONDICIONES Y FORMA DE PAGO

La modalidad de la contratación es servicios profesionales, a estos montos se le efectuarán las retenciones correspondientes de Impuesto sobre la Renta e IVA, según corresponda.

Se efectuará desembolso contra entrega de producto haciendo un total de USD \$960.00 dólares, en pago único, según el siguiente detalle:

Nº	PRODUCTO	MONTO	FECHA DE ENTREGA	CONDICIÓN
1	Producto único: Informe conteniendo descripción de actividades formativas desarrolladas, fotografías de sesiones de clase, registro de asistencia, comprendiendo 100% de la formación (80 horas) y un mínimo de 15 participantes que la culminan.	\$960 (100%)	3 días después de la finalización de la formación.	Coordinación del proyecto y Dirección de Proyectos.

Cláusulas de cumplimiento:

Aclaración inicial a cláusulas de cumplimiento: el compromiso contractual que tiene FUSALMO frente a INCAF determina que INCAF paga a FUSALMO por número de personas que finalizan el proceso de formación. Dicho número de personas oscila entre 15 y 25 personas; no se paga más de 25 personas y no se reconoce ningún pago si terminan menos de 15 personas.

FUSALMO asume este compromiso en corresponsabilidad con el facilitador quien debe de disponer de todas las estrategias pedagógicas para la motivación del participante y su permanencia en todo el proceso de aprendizaje. Aclarando por supuesto, que FUSALMO desde su amplia experiencia en el ramo de formación profesional, garantiza un proceso de

convocatoria, selección y seguimiento por medio de un equipo técnico y diferentes estrategias ya probadas que facilitan la permanencia de los participantes y que estarán en plena comunicación con el facilitador.

Tomando en cuenta estas aclaraciones, se detallan las **cláusulas de cumplimiento** de parte del facilitador:

- De acuerdo con la cantidad de participantes que finalizan la formación, FUSALMO realizará el pago según las siguientes proporciones:
 - De 25 a 20 participantes que finalizan, corresponde el 100% del pago al facilitador de acuerdo con el número de horas de formación ya establecido en cada especialidad.
 - De 19 a 15 participantes que finalizan, corresponde el 75% del pago al facilitador de acuerdo con el número de horas de formación ya establecido en cada especialidad.
 - Menos de 15 participantes, FUSALMO se compromete a un 25% del pago al facilitador de acuerdo con el número de horas de formación ya establecido en cada especialidad.
- FUSALMO asume los costos frente a la disminución de participantes ofreciendo estos tres bloques relacionados a porcentajes de finalización de participantes.
- Los materiales o productos entregados deberán tener el visto bueno de aprobación de la Coordinación del proyecto y Dirección de Proyectos.
- Todo lo que se elabore en esta prestación de servicios profesionales será de propiedad intelectual de FUSALMO.
- La no participación a talleres, capacitaciones o actividades de otra índole, relacionadas con la prestación de servicios profesionales, será considerada como incumplimiento del calendario de trabajo por parte del consultor.

- Se requiere el cumplimiento del prestador o prestadora de servicios en procesos de formación interna obligatorios como políticas o procedimientos para el desarrollo óptimo de sus funciones.

16. APLICACIÓN DE POLÍTICAS INSTITUCIONALES

El prestador de servicios se compromete a firmar y cumplir todas las políticas relacionadas a la protección y buen trato de niñas, niños y adolescentes mientras dure la prestación de servicios profesionales.

A-Compromiso con las Políticas de Protección

1. Los prestadores de servicios deberán cumplir con la Política de salvaguardia y el código de ética y conducta FUSALMO.
2. La Política de Salvaguardia de FUSALMO incluye, pero no se limita a Protección de Derechos Humanos, Protección frente a hechos de EAS, Trata de personas y cualquier otro tipo de violencia contra las NNAJ. Los prestadores de servicios deberán familiarizarse y adherirse a esta política durante toda la duración del contrato.

B-Implementación de Procesos de Salvaguardia.

1. Los Prestadores de servicio deberán acatar lineamientos establecidos y relacionados en la política de Salvaguardia. La socialización de la Política de Salvaguardia deberá estar completada antes de comenzar con las actividades de la prestación de servicios.
2. Los Prestadores de servicio deben implementar procesos de salvaguardia efectivos en el desarrollo y ejecución del proyecto. Esto incluye la identificación y gestión de riesgos potenciales relacionados con la seguridad y el bienestar de todas las personas involucradas, así como la garantía de prácticas éticas y transparentes en la gestión de la información y los recursos.

En caso de ser seleccionado, autorizo a FUSALMO a llevar a cabo las investigaciones necesarias, incluyendo la comprobación de referencias y, si lo permitiera la ley, la consulta de antecedentes o registros penales, como muestra del compromiso con la política de Salvaguardia, el código de ética y conducta y procedimientos de información anteriormente referidos.