



**TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA BIENES, CONTRATOS DE OBRA Y/O DE SERVICIO
“SERVICIO DE ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO-FINANCIERO PARA EL PROYECTO
“SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS PARA PISOS PARA FAMILIAS VULNERABLES”-
CONVOCATORIA 2026**

1. UNIDAD SOLICITANTE

Laboratorio Social/ Infraestructura con valor social

2. DENOMINACIÓN DEL BIEN Y/O SERVICIO

Servicio de acompañamiento técnico-financiero para la implementación del proyecto “Soluciones constructivas para pisos para familias vulnerables”- Convocatoria 2026, gestionado por la Asociación UNACEM en Lima Metropolitana.

3. ANTECEDENTES

Reemplazar los pisos de tierra por concreto en viviendas de zonas vulnerables del Perú es una necesidad urgente, pues estos suelos son focos de infecciones que albergan parásitos, bacterias e insectos, generando diarreas, enfermedades respiratorias y afectaciones a la salud física y mental de sus habitantes. El riesgo es especialmente alto para niños y niñas, quienes pasan más tiempo en contacto directo con el piso al gatear y jugar.

Con el propósito de contribuir a soluciones escalables que mejoren la salud integral de las familias con menos recursos, la Asociación UNACEM desarrolló en 2025 un piloto de validación socio-técnica inspirada en iniciativas latinoamericanas impulsadas por alianzas público-privadas. Este piloto buscó adaptar dichas experiencias al contexto peruano, promoviendo viviendas más saludables mediante la sustitución de pisos de tierra.

Los resultados confirmaron que la intervención es técnicamente viable, socialmente pertinente y sanitariamente relevante cuando se implementa bajo un modelo que integra mejora de vivienda, autoconstrucción asistida y acompañamiento social. Las familias participantes enfrentaban condiciones habitacionales precarias, limitaciones de agua y saneamiento, presencia de anemia infantil y altos niveles de estrés en adultos, lo que refuerza el impacto positivo de la intervención en salud, bienestar y dignidad del hogar.

En el ámbito social, el piloto evidenció que la convocatoria y selección de familias depende de la articulación territorial y de la confianza institucional, debido a la dispersión de viviendas con piso de tierra y a la diversidad de liderazgos comunitarios. Las estrategias basadas en vínculos previos fueron las más efectivas, y el acompañamiento social fortaleció prácticas de higiene, reorganización del hogar y apropiación del espacio, mientras que la autoconstrucción generó aprendizaje práctico y sentido de logro.

Para el 2026, la Asociación UNACEM (en adelante, LA ASOCIACION) ha diseñado una hoja de ruta para una fase ampliada que permita rediseñar el modelo de intervención transitando hacia un modelo social comercial que permita ampliar el número de familias que puedan mejorar su vivienda, bajo la estrategia de construcción progresiva, con énfasis en zonas vulnerables de Lima Metropolitana.

En este marco, se requiere contratar a un profesional especializado en gestión financiera y social de proyectos que asegure las condiciones de funcionamiento del modelo social-comercial como un sistema integrado para que las familias acepten condiciones de crédito y puedan pagarlo. Asimismo se espera el acompañamiento, análisis y sistematización de la





ejecución del modelo en el territorio, generando inteligencia sobre motivaciones y barreras, evaluando la calidad técnica y social de la operación, articulando a todos los actores de la cadena de valor y garantizando una experiencia clara y confiable para las familias.

4. OBJETIVO

Mediante este contrato de locación de servicios, **LA ASOCIACIÓN** contrata a **EL LOCADOR** para producir resultados verificables en la operación del modelo social–comercial, asegurando su ejecución conforme a los parámetros establecidos y generando inteligencia que explique y mejore la aceptación y el pago del crédito por parte de las familias. El servicio comprende la articulación eficaz de los actores de la cadena de valor y la garantía de una experiencia clara y confiable para las familias, con el fin de incrementar la aceptación, reducir la morosidad y fortalecer la sostenibilidad del proyecto.

5. ALCANCE DEL BIEN Y/O SERVICIO

Los alcances específicos previstos para el servicio son:

a. Custodio del Modelo Social–Comercial

- Evalúa cómo se implementa el modelo en cada territorio.
- Identifica variaciones, cuellos de botella y efectos no previstos.
- Analiza interacción entre operador financiero, ferreterías locales, maestro de obra y familias.
- Analiza la ejecución real del modelo

b. de Inteligencia Estratégica (Social + Comercial)

- Analiza motivaciones, barreras y percepciones de riesgo.
- Evalúa influencia del maestro de obra en la aceptación.
- Analiza claridad del mensaje y legitimidad territorial.
- Identifica patrones territoriales de aceptación.

c. de Condiciones de Pago y Sostenibilidad del Crédito

- Analiza relación entre calidad del piso y voluntad de pago.
- Evalúa impacto de la experiencia con las ferreterías locales.
- Identifica riesgos sociales, económicos y territoriales.
- Analiza patrones de pago (Yape/Plin) y conciliación con el operador financiero.

d. Integrador de la Cadena de Valor

- Analiza tiempos reales de entrega de las ferreterías locales.
- Evalúa desempeño del maestro de obra.
- Identifica quiebres en el ciclo del capital revolviente.
- Evalúa cómo la articulación entre actores afecta aceptación y pago

e. Supervisor del Operador Financiero

- Evalúa desempeño del operador financiero en campo.
- Verifica calidad técnica del piso y acompañamiento social.
- Analiza cómo las prácticas del operador financiero influyen en aceptación y pago.
- Activa alertas y propone mejoras.

f. Diseñador y Monitor del Customer Journey

- Evalúa puntos de fricción en el viaje del cliente.
- Analiza impacto del maestro de obra y las ferreterías locales en satisfacción.
- Evalúa claridad del mensaje y comprensión del crédito.
- Propone mejoras para aumentar aceptación y reducir morosidad.





g. Gestor de Alianzas y Legitimidad Territorial

- Analiza cómo la legitimidad territorial influye en aceptación.
- Gestiona relaciones con líderes locales.
- Identifica oportunidades de expansión.
- Evalúa impacto de la articulación territorial en confianza y pago.

h. Responsable de Evidencia, Reportes y Aprendizajes

- Produce reportes sobre aceptación, satisfacción y pago.
- Sistematiza aprendizajes del operador financiero, ferreterías locales y maestros de obra.
- Identifica patrones territoriales.
- Genera recomendaciones para mejorar el ciclo del capital.

Adicionalmente de manera general, el servicio tiene como alcances:

- Asistir a las reuniones de coordinación interna que sean solicitados por el equipo técnico de **LA ASOCIACIÓN**.
- Entregar informes técnicos de avance de acuerdo con el cronograma de trabajo coordinado con **LA ASOCIACIÓN**.
- Generar el repositorio de contenidos de toda la información gestionada durante la ejecución del proyecto en los canales que indique **LA ASOCIACIÓN**.
- Elaborar y sustentar informe final técnico y social de la ejecución del proyecto y proponer recomendaciones para una siguiente convocatoria.

6. CONSIDERACIONES DEL BIEN O SERVICIO

El consultor está obligado a:

- Las actividades presenciales a realizar en los distritos de Lima Metropolitana que se prioricen se coordinarán considerando la disponibilidad de tiempos y horarios de los grupos sociales con los que se desplegará el piloto.
- Comunicar inmediatamente a **LA ASOCIACIÓN** sobre cualquier circunstancia, evento y opinión, cualquiera que sea su origen, que pueda influir negativamente en el desarrollo del piloto o que afecte la imagen de **LA ASOCIACIÓN**.
- **EL LOCADOR** no podrá hacer uso de la información recopilada o desarrollada producto de esta consultoría, así como de la información o base de datos de los participantes.
- **EL LOCADOR** debe contar con todos los EPPS necesarios para la prestación del servicio.

7. CONSIDERACIONES ADICIONALES

Los productos y/o entregables, que se elaboren materia del presente contrato son de propiedad de **LA ASOCIACIÓN**, no pudiendo ser usados, replicados y/o reproducidos total o parcialmente por **EL LOCADOR** para fines privados sin autorización previa que conste por escrito de **LA ASOCIACIÓN**.

Los productos a entregar por parte de **EL LOCADOR** considerarán reporte de avance de visitas realizadas, reporte de avance de los cronogramas de ejecución, reporte de avance de ejecución presupuestal, reporte de riesgos técnicos para la ejecución del piloto, de acuerdo con el cronograma de trabajo acordado y formato coordinado, imprevistos, y reporte de consultas de los líderes de las organizaciones sociales.

8. ENTREGABLES ESPERADOS Y PLAZOS

8.1. Entregables





Actividad	Frecuencia
• Plan de trabajo, cronograma y propuesta de instrumentos de medición y registro para cumplir con todas las actividades indicadas en el numeral 5 del presente documento.	A los 10 días de iniciado el servicio
• Primer informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 30 días de iniciado el servicio
• Segundo informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 70 días de iniciado el servicio
• Tercer informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 100 días de iniciado el servicio
• Cuarto informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 145 días de iniciado el servicio
• Informe final, de acuerdo con los objetivos y alcances del servicio establecidos en el numeral 5 del presente documento. El informe incluye registros fotográficos, digitalización de todos los documentos generados, bases de datos y todos los documentos generados como parte del presente servicio.	A los 180 días de iniciado el servicio

9. PAGOS

Para la ejecución del servicio se ha previsto la siguiente estructura de pagos:

Actividad	Frecuencia	Pago
• Plan de trabajo, cronograma y propuesta de instrumentos de medición y registro para cumplir con todas las actividades indicadas en el numeral 5 del presente documento.	A los 10 días de iniciado el servicio	Sin pago
• Primer informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 30 días de iniciado el servicio	20%
• Segundo informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 70 días de iniciado el servicio	15%
• Tercer informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 100 días de iniciado el servicio	25%
• Cuarto informe de avance, de acuerdo con el cronograma del proyecto, los formatos/ modalidad de registro de datos aprobados por la Asociación UNACEM	A los 145 días de iniciado el servicio	15%
• Informe final, de acuerdo con los objetivos y alcances del servicio establecidos en el numeral 5	A los 180 días de iniciado el servicio	25%





del presente documento. El informe incluye registros fotográficos, digitalización de todos los documentos generados, bases de datos y todos los documentos generados como parte del presente servicio.	servicio	
---	----------	--

La estructura de cada entregable será realizada de acuerdo con los formatos solicitados por LA ASOCIACIÓN.

10.PERFIL DEL PROVEEDOR

Perfil general:

- Formación: Profesional Ciencias Sociales, Administración o afines con experiencia en la gestión de proyectos orientados al desarrollo territorial.
- Experiencia mínima de 5 años liderando y coordinando proyectos sociales y/o de proyectos de infraestructura social.
- Disponibilidad para realizar visitas en diversos distritos de Lima Metropolitana, prioritariamente fines de semana.
- Habilidades Interpersonales: Negociar, motivar y mantener relaciones positivas con clientes y stakeholders.

Perfil específico:

- Pensamiento sistémico: Capacidad para integrar información técnica, social y comercial; patrones y relaciones causales.
- Inteligencia social–comercial: Capacidad para identificar factores que explican aceptación o rechazo, análisis de influencia de los tomadores de decisiones durante el proceso, evaluación de la legitimidad territorial y sustento de variaciones territoriales y operativas.
- Capacidad de análisis de comportamientos de pago: Analiza patrones de pago, evalúa impacto de la calidad del piso en la voluntad de pago, identifica riesgos sociales y económicos que predicen morosidad.
- Capacidad de análisis de la gestión de la cadena de valor social–comercial: Identifica quiebres en el ciclo del capital, evalúa tiempos de entrega de materiales, analiza desempeño del maestro de obra.
- Capacidad para evaluar la calidad técnica del piso y la calidad del acompañamiento social.
- Capacidad para identificar patrones territoriales que afectan aceptación, satisfacción y pago.

11.PLAZO DE EJECUCIÓN

El presente contrato será por 180 días comprendidos entre el 01 de octubre de 2026 al 30 de marzo de 2027; sin embargo, antes del vencimiento de dicho plazo, cualquiera de las partes podrá darle término mediante simple aviso, que deberá ser remitido con 30 días de anticipación a la fecha en que se pretende dejar sin efecto el contrato. De lo contrario, una vez culminado el presente contrato, y previo acuerdo de las partes, podrá ser prorrogado.

12.LUGAR DEL SERVICIO Y/O ENTREGA DE LOS BIENES

El servicio se realizará en modalidad mixta. Implica actividades a realizar de manera presencial en distritos priorizados de Lima Metropolitana y reuniones de coordinación mixta en los horarios, fechas y sedes que se coordine con el equipo técnico de **LA ASOCIACION**.





13.CONFORMIDAD Y GARANTÍAS

Una vez culminada la evaluación técnica del proyecto solicitado, la conformidad del servicio será emitida por **LA ASOCIACIÓN** a través de la Jefatura de Laboratorio Social y de Infraestructura con valor social en segunda instancia.

