



PERÚ

Ministerio
del AmbienteVice-Ministerio de
Gestión AmbientalUE 003 Gestión Integral de la
Calidad Ambiental

Firmado digitalmente por:
PEÑA PEREZ LUZ EDITH FIR
47458202 hard
Motivo: Doy V° B°
Fecha: 22/09/2025 16:20:58-0500

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

TÉRMINOS DE REFERENCIA

SERVICIO DE RUEDA DE NEGOCIOS E INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS: PARA EL FORTALECIMIENTO DEL MERCADO Y GARANTIZAR OPCIONES DE COMERCIALIZACIÓN DE RESIDUOS REAPROVECHABLES EN LA ZONA NORTE (Sullana, Paita, Sechura, Tumbes)

I. ANTECEDENTES

El Ministerio del Ambiente es el organismo del Poder Ejecutivo rector del sector ambiental, que desarrolla, supervisa y ejecuta la Política Nacional del Ambiente. Asimismo, cumple la función de promover la conservación y uso sostenible de los recursos naturales, la diversidad biológica y las áreas naturales protegidas.

Mediante Resolución Ministerial No 013-2013-MINAM, se formalizó la creación de la Unidad Ejecutora 003: "Gestión Integral de la Calidad Ambiental" en el Pliego 005: Ministerio del Ambiente, para gestionar el "Programa de Desarrollo de Sistemas de Gestión de Residuos Sólidos en zonas prioritarias de Puno, Piura, Ancash, Tumbes, Apurímac, Ica, Huánuco, Puerto Maldonado, San Martín, Junín, Lambayeque, Loreto, Ayacucho, Amazonas, Lima y Pasco";

Con Resolución Ministerial No 441-2018-MINAM se designó a la Unidad Ejecutora 003: "Gestión Integral de la Calidad Ambiental" como Unidad Ejecutora del "Programa de Recuperación de Áreas Degradadas por Residuos Sólidos en Zonas Prioritarias";

Con Resolución Ministerial N° 203-2023-MINAM, aprueba el Manual de Operaciones del "Programa de Desarrollo de Sistemas de Gestión de Residuos Sólidos en Zonas Prioritarias de Puno, Piura, Ancash, Tumbes, Apurímac, Ica, Huánuco, Puerto Maldonado, San Martín, Junín, Lambayeque, Loreto, Ayacucho, Amazonas, Lima y Pasco", y del "Programa de Recuperación de Áreas Degradadas por Residuos Sólidos en Zonas Prioritarias" a cargo de la Unidad Ejecutora 003: Gestión Integral de la Calidad Ambiental", y, financiados parcialmente por los Contratos de Préstamo N° 2759/OC-PE y N° 4921/OC-PE suscritos con el Banco Interamericano de Desarrollo – BID, y, N° PE-P41 firmado con la Japan International Cooperación Agency – JICA.

El Programa de Recuperación de Áreas Degradadas por Residuos sólidos en Zonas Prioritarias, considera la intervención en 29 ciudades del país, de las cuales, con el cofinanciamiento por parte del JICA se atiende a dieciocho (18) ciudades (Chachapoyas, Ilave, Tambopata, Ferreñafe, Juliaca, Tumbes, Huamanga, Moyobamba, Huánuco, Nuevo Chimbote, Paita, Abancay, Azángaro, Santiago, Aymaraes, Piura, Sechura y Sullana), a través del Contrato de Préstamo N° PE-F-P1 por un monto de US\$ 45 000 000,00 (CUARENTA Y CINCO MILLONES Y 00/100 DÓLARES AMERICANOS), y corresponde a la ejecución de proyectos solamente en las ciudades mencionadas.

Los objetivos específicos son: (i) recuperar las áreas degradadas; (ii) fortalecer la gestión municipal en la disposición final de residuos sólidos municipales; y (iii) mejorar las condiciones y dotar de capacidades para expandir las oportunidades laborales de los recicladores informales.

COMPONENTES:

El Programa 2 comprende los siguientes componentes y subcomponentes:

**COMPONENTE 1: PROYECTOS (US\$ 54.86 millones – Aporte JICA US\$ 43.35 millones)**

Subcomponente 1. Obras para clausura de botaderos (US\$ 53.87 millones – Aporte JICA: US\$ 42.51 millones). Bajo este componente se financiará la recuperación de las áreas degradadas, incluyendo: (i) estudios de ingeniería; (ii) paralización definitiva del ingreso de residuos; (iii) construcción de cierre perimetral; (iv) confinamiento y conformación de la masa de residuos, asegurando estabilidad estructural y favoreciendo escorrentías; (v) colocación de cobertura final, minimizando la emanación de olores, el ingreso de aguas lluvias y permitiendo la integración paisajística; (vi) manejo y gestión de lixiviados y biogás; y (vii) supervisión de ingeniería y obras.

Subcomponente 2. Fortalecimiento de la gestión municipal y social (US\$ 0.99 millones – Aporte JICA: US\$ 0.84 millones). Las acciones en este subcomponente están referidos al fortalecimiento de la gestión municipal para el adecuado seguimiento y control del manejo de los gases y lixiviados que se generen durante el proceso de degradación de los residuos sólidos confinados. Asimismo, incluye las acciones de comunicación y capacitación en buenas prácticas ambientales dirigidas a la población que se encuentran ubicada en las zonas adyacentes a la obra.

COMPONENTE 2: GESTIÓN DE PROGRAMA (US\$ 5.10 millones – Aporte JICA: US\$ 1.66 millones)

Bajo este componente se financiará la capacitación, supervisión de manejo ambiental, preparación e implementación de Planes de Inclusión Social de Recicladores (PISo) y actividades de sensibilización comunitaria. Los PISo contendrán las opciones propuestas para asegurar la formalización de los recicladores o su migración a actividades laborales alternativas. Estas opciones han sido consultadas previamente con los recicladores afectados para asegurar su aceptación y conformidad con las mismas y evitar oposición al Programa. Las actividades propuestas incluyen capacitaciones para su formalización o reconversión laboral con enfoque de género, diseño de rutas de recolección selectiva en los municipios, estudio de mercado para la comercialización de materiales reciclables a nivel local, adquisición de equipos para actividades de reciclaje en la vía pública, campañas de sensibilización dirigidas a la población para la separación de residuos reciclables en la fuente y apoyo a las municipalidades para la implementación del PISo.

II. PROBLEMÁTICA

La gestión de residuos sólidos es uno de los desafíos ambientales más importantes que enfrenta nuestra sociedad actual. El incremento exponencial de la generación de residuos, sumado a la insuficiente infraestructura de reciclaje, ha llevado a que una gran parte de estos materiales terminan en vertederos, ocasionando graves impactos ambientales y comprometiendo la salud pública. En este contexto, las asociaciones de recicladores, que desempeñan un papel crucial en la cadena de valor del reciclaje, a menudo enfrentan limitaciones en su acceso a mercados, recursos, y formación, lo que restringe su capacidad para maximizar el reciclaje y la recuperación de materiales.



La creciente preocupación por la gestión integral de residuos y la transición hacia modelos de economía circular ha impulsado la necesidad de implementar iniciativas que integren actores públicos, privados y asociaciones de recicladores. Estudios recientes en la región han evidenciado que la implementación de políticas robustas de valorización y reciclaje genera beneficios tanto en eficiencia ambiental como en competitividad comercial. Además, la formalización de recicladores y la creación de alianzas estratégicas se han consolidado como elementos clave para lograr un manejo sostenible de los residuos reaprovechables. En este contexto, el servicio de rueda de negocios e intercambio de experiencias se presenta como una herramienta estratégica agrupando ciudades planteados como corredores verdes de reciclaje tomando en cuenta su proximidad geográfica y rutas de transporte e interconexión entre ellas:

- Favorecer el intercambio de buenas prácticas y experiencias en el sector.
- Promover la formalización y valorización de los residuos.
- Fortalecer las alianzas estratégicas y los acuerdos comerciales que posibiliten un abastecimiento eficiente en la cadena de suministro de residuos

III. DEPENDENCIA QUE REQUIERE CONTAR CON EL SERVICIO

Oficina de Coordinación Técnica de Programa-2 JICA; Programa de Recuperación de Áreas Coordinación Técnica del Programa 2 - JICA de la Unidad Ejecutora 003 "Gestión Integral de la Calidad Ambiental", en adelante "LA U.E. 003 GICA".

IV. FINALIDAD PUBLICA

Contribuir con los objetivos institucionales, los cuales están referidos a mejorar la calidad ambiental por la eficiente y sostenible gestión de los residuos sólidos en diferentes zonas del país; y, dentro de ese contexto, GICA debe implementar las acciones que fuesen necesarias para su cumplimiento. Por ello, resulta imprescindible contar con el personal idóneo y capacitado a efectos de organizar la rueda de negocios y los eventos de intercambio de experiencias para promover la sostenibilidad y la eficiencia en la gestión de residuos sólidos. La agrupación de ciudades en este servicio, no solo facilita la logística de recolección y reciclaje, sino que también promueve la colaboración entre las ciudades para el fortalecimiento del mercado de reciclaje, maximizando el impacto positivo en el medio ambiente y la economía local. Además, la integración de estas ciudades en corredores verdes mejora la eficiencia en la gestión de residuos y fomenta la creación de sinergias entre los actores clave involucrados, cumpliendo así los objetivos de fortalecimiento de la cadena de valor del reciclaje, generación de oportunidades de mercado, fomento de alianzas estratégicas, contribución al desarrollo sostenible impulsando el corredor.

V. OBJETIVO DEL CONTRATO

Contratar una persona natural para la organización y ejecución de la rueda de negocios, creando un espacio propicio para el intercambio de experiencias entre empresas y asociaciones de recicladores. Que busca facilitar el desarrollo de sinergias que potencien la comercialización de residuos reciclables y la creación de alianzas estratégicas. Además, el contrato tiene como finalidad establecer las bases necesarias para asegurar la generación de acuerdos comerciales mutuamente beneficiosos. Se planteo agrupar por regiones, para impulsar la creación de



corredores verdes de reciclaje, teniendo en cuenta no solo la proximidad geográfica, sino también las rutas de transporte y la posibilidad de interconexión entre ellas.

5.1. Objetivo General

Realizar una rueda de negocios como un espacio dinámico y efectivo para el intercambio de experiencias y la generación de acuerdos comerciales entre empresas y asociaciones de recicladores, con el fin de fortalecer la comercialización de residuos reaprovechables y concretizar alianzas estratégicas

5.2. Objetivos Específicos

- a. Facilitar el intercambio de experiencias entre empresas y asociaciones de recicladores, promoviendo un espacio de diálogo y colaboración a través de una rueda de negocios.
- b. Promover el intercambio de experiencias entre empresas y asociaciones de recicladores, facilitando la creación de espacios de diálogo y aprendizaje mutuo
- c. Fortalecer la comercialización de residuos reaprovechables identificando oportunidades de mercado y desarrollando estrategias comerciales efectivas durante la rueda de negocio.
- d. Concretizar alianzas estratégicas entre los diferentes actores del sector, buscando sinergias que potencien la efectividad de las acciones relacionadas con el reciclaje y la sostenibilidad.

VI. ALCANCES Y DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El servicio se centra en la organización y ejecución de una rueda de negocios que incluya a las ciudades ubicadas en la región norte (Sullana, Sechura, Paita, Tumbes), cuyo evento principal se realizara en la ciudad Piura, creando un espacio de diálogo e intercambio de experiencias entre empresas y asociaciones de recicladores, lo que permitirá facilitar sinergias que potencien la comercialización de residuos reciclables y la creación de alianzas estratégicas, estableciendo bases para acuerdos comerciales beneficiosos, promoviendo la sostenibilidad y eficiencia en el manejo de residuos a nivel nacional. Las actividades a desarrollar incluyen: Desarrollo del Plan de Trabajo, Informe del Evento de Rueda de Negocios, Informe del evento de intercambio de experiencias entre los recicladores, Informe de alianzas estratégicas, Informe de la generación de acuerdos comerciales. Para ello se debe mínimamente planificar las siguientes acciones:

5.1. Convocatoria a Empresas Comercializadoras, Mype y Asociaciones de Recicladores:

Impulsar y desarrollar una estrategia de promoción y difusión, se sugiere: patrocinio de medios de prensa, conferencias y/o entrevistas entre otros, a fin de realizar no menos de 3 técnicas de convocatorias abierta para la participación de empresas especializadas en la comercialización de residuos, y asociaciones formalizadas de recicladores de la zona norte.

- El consultor deberá adjuntar a las invitaciones la presentación de Propuestas y Estrategias del Marketing (breve reporte detallando la oferta comercial de residuos de las ciudades que participarán en el evento).
- Presentación de Propuestas y Estrategias del Marketing.

5.2. Del evento: Se debe considerar los siguientes momentos

5.2.1. Presentación de Propuestas y Estrategias de Marketing:

- Permitir a las empresas exponer sus propuestas comerciales y/o estrategias de comercialización y precios de referencia para diversos tipos de residuos.



- Brindar espacio a las asociaciones de recicladores para presentar sus experiencias, necesidades y estrategias para mejorar la recolección y venta de residuos.
- Presentación de ofertas de residuos que existen en las ciudades participantes.
- Presentación de acciones que se vienen desarrollando en el marco de la intervención de la Estrategia de Intervención socioambiental PISO.

5.2.2. Debate sobre Residuos Predominantes y Precios en la región norte (Mesa de dialogo):

- Facilitar un debate abierto sobre los tipos de residuos inorgánicos aprovechables predominantes en la ciudad y los precios actuales en el mercado, identificando oportunidades para mejorar la cadena de valor.

5.2.3. Debate de Estrategias para Mejorar Recolección y Comercialización (Mesa de dialogo):

- Fomentar el debate entre empresas, Mype y asociaciones para identificar estrategias conjuntas que contribuyan a optimizar la recolección, manejo y comercialización de residuos.
 - Estrategias de precios
 - Estrategias de distribución (extensiva o selectiva)
 - Estrategia de comunicación

5.2.4. Presentación y/o Debate de Gestión Operativa:

- Impulsar mecanismos que permitan gestionar recursos involucrados en la mejora de comercialización de los residuos aprovechables recolectados para incrementar sus costos en el mercado, analizando la ubicación, logística y equipamiento a fin de alcanzar ventajas sostenibles frente a la competencia.
 - Identificar los principales recursos para mejorar la comercialización, identificando las restricciones de logística, almacenamiento, conservación, transporte u otros aspectos relevantes.
 - Capacidad de comercialización de residuos inorgánicos aprovechables según crecimiento mensual, identificando criterios para determinar el tamaño de la producción y operación del negocio.
 - Activos fijos que se requieren en la actividad de residuos inorgánicos aprovechables.
 - Gestión de personas, gestión legal y gestión financiera.

5.3. Generación de Redes de Colaboración:

- Promover la creación de redes de colaboración entre empresas y asociaciones, incentivando acuerdos que beneficien a ambas partes en términos económicos y operativos. Impulsando la creación de corredor verde de reciclaje.

5.4. Alianzas Estratégicas:

- Impulsar alianzas estratégicas con los recicladores y empresas que refuerzan trabajos conjuntos para la comercialización adecuada de los residuos inorgánicos aprovechables.

5.5. Sistematización de data obtenida y elaboración de propuesta de Plan de negocio por ciudad:

- Cantidad de empresas comercializadoras existentes
- Cantidad de Intermediarios formales existentes
- Detalle de bolsas de precios



- Metodología de la convocatoria a recicladores
- Procedimiento de compra de empresas comercializadoras
- Resultados de la mesa de diálogo entre las empresas comercializadoras y recicladores formalizados
- Recopilación del mersh de empresas.
- Resumen de alianzas con los recicladores

VII. PERFIL REQUERIDO

La consultoría podrá desarrollarla una persona natural, la misma que deberá cumplir con los siguientes requisitos:

7.1. Formación Académica

- Profesional titulado en las carreras de Administración y/o Economía y/o ingeniería.

a) Experiencia general

- Tener como mínimo tres (3) años de experiencia en instituciones públicas y privadas

b) Experiencia específica

- Contar con al menos un año (01) de experiencia de haber laborado en servicios relacionados a rueda de negocios y/o intercambio de experiencias en micronegocios, eco negocios e iniciativas económicas y/o generación de acuerdos comerciales entre empresas y asociaciones y/o fortalecimiento de comercialización y/o alianzas estratégicas.

VIII. ASPECTOS OPERATIVOS DE LA CONSULTORÍA

El/a consultor/a elaborará y presentará al inicio de la consultoría un Plan de Trabajo detallado, en función de los objetivos descritos y en coordinación con GICA. Dicho Plan será revisado, aprobado por GICA y actualizado previa evaluación.

8.1. Condiciones operativas:

El servicio será realizado a todo costo, para su cumplimiento se deberá ejecutar bajo las siguientes condiciones y compromisos de parte del ganador del presente servicio.

- Sustener reuniones y coordinaciones con equipo técnico del Programa 2 JICA, para definir el contenido del servicio.
- Es fundamental considerar un adecuado lugar para el desarrollo del evento en la ciudad de Piura (auditorio, sala de conferencias) que cumpla con las siguientes condiciones:
 - Tamaño en función al número de personas involucradas
 - Mesas para interacción grupal con los participantes
 - Butacas y/o sillas confortables y de buena calidad para todos los participantes
 - Iluminación adecuada que permita la suficiente visibilidad (luz principal, luz de fondo y luz de relleno).
 - El espacio debe contar con una ventilación adecuada, tanto natural como artificial, para mantener una atmósfera fresca y confortable. En caso de condiciones climáticas extremas (calor excesivo o frío), es indispensable contar con aire acondicionado o un sistema de climatización eficaz que regule la



- temperatura de manera constante, garantizando la comodidad de todos los asistentes durante el evento.
- Equipos audiovisuales y tecnológicos (proyectores, equipos de sonido y micrófonos, conexiones eléctricas, apuntadores, adaptadores, sistema de megafonía, pantalla blanca, pizarra, conexión de internet wifi y conexión por cable entre otros).
 - Contar con área para refrigerios o bebidas
- Cubrir el traslado y los viáticos para tres miembros de cada organización de recicladores formalizados (el presidente y el vicepresidente, o los representantes designados por la directiva) que participarán en el evento.
 - Se debe garantizar refrigerios para cada participante (se estima 90 personas) durante el proceso y desarrollo del evento, tomando en cuenta que debe utilizar empaques bio degradables para los mismos a fin de impulsar un manejo responsable de residuos sólidos.
 - La fecha y hora del evento principal deberá ser aprobado previa coordinación con el equipo técnico del Programa 2 JICA y las municipalidades involucradas.
 - El material logístico a brindar durante el evento principal, deberá ser aprobado por el especialista en comunicaciones del Programa 2JICA, tomando en cuenta un óptimo contenido, material de impresión y detalles informativos a entregar a los participantes.
 - Banner
 - Carpetas (folder, hojas, lapicero entre otros necesarios)
 - Previo al desarrollo del evento principal, se deberá informar al equipo técnico del Programa 2 JICA y las municipalidades, la cantidad de las empresas reconocidas invitadas y confirmadas al evento cuyo rubro guarde relación a la compra y venta de residuos sólidos aprovechables y experiencia en el mercado de las mismas a fin de garantizar una óptima mesa de diálogo y conclusiones.
 - El informe final deberá ser entregado de acuerdo a los solicitado por la Coordinación Técnica del Programa 2 JICA.

IX. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL SERVICIO

El servicio de consultoría será por el periodo de hasta 75 días calendarios, contados a partir del día siguiente de la suscripción del contrato.

N°	ARMADA	PLAZO DE ENTREGA
1	Primer entregable	Hasta los 10 días de iniciado el servicio
2	Segundo Entregable	Hasta los 40 días de iniciado el servicio
3	Tercer entregable	Hasta los 75 días de iniciado el servicio

X. PRODUCTOS ENTREGABLES



El/a Consultor/a deberá considerar los siguientes productos:

ENTREGABLE		DETALLE DE ACTIVIDADES
1	Primer entregable Hasta los 10 días	Plan de Trabajo: Detalle de las actividades a realizar, cronograma y asignación de responsabilidades, según el esquema siguiente: <ul style="list-style-type: none">- Antecedente- Objetivo- Propuesta de actividades- Actividades a desarrollar- Cronograma de actividades- Estrategias de intervención- Requerimiento
2	Segundo entregable Hasta los 40 días	1. Informe del evento de rueda de negocios <i>Según el esquema siguiente:</i> <ul style="list-style-type: none">- Resumen Ejecutivo- Introducción y Antecedentes- Objetivos del Evento- Metodología y Formato del Evento- Perfil de los Participantes- Desarrollo y Cronograma del Evento- Resultados y Análisis de Impacto- Conclusiones y Recomendaciones- Anexos 2. Informe del evento de intercambio de experiencias entre los recicladores <i>Según el esquema siguiente:</i> <ul style="list-style-type: none">- Resumen Ejecutivo- Introducción y Justificación- Objetivos del Evento- Metodología y Estructura del Evento- Participantes y Perfil de Asistentes- Desarrollo del Evento- Resultados y Lecciones Aprendidas- Recomendaciones y Propuestas de Seguimiento- Anexos
3	Tercer Entregable Hasta los 75 días	Contenido: 1. Informe de alianzas estratégicas <i>Según el esquema siguiente:</i> <ul style="list-style-type: none">- Resumen Ejecutivo- Introducción y Contextualización- Objetivos del Informe- Metodología para la Identificación de Alianzas- Descripción de los Actores Involucrados- Estrategias de Desarrollo de Alianzas



ENTREGABLE	DETALLE DE ACTIVIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> - Resultados y Evaluación de la Sostenibilidad de las Alianzas - Propuestas y Próximos Pasos - Conclusiones - Anexos <p>2. Informe de la generación de acuerdos comerciales</p> <p><i>Según el esquema siguiente:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Resumen Ejecutivo -Introducción y Justificación -Objetivos del Informe -Metodología de Negociación y Formalización -Descripción de los Acuerdos Comerciales -Análisis del Impacto Esperado -Estrategias de Seguimiento y Control -Conclusiones y Recomendaciones -Anexos

XI. SUPERVISIÓN – CONFORMIDAD DEL SERVICIO

El Coordinador Técnico del Programa 2 – JICA, será el responsable de otorgar la conformidad de la prestación de los servicios previo informe del especialista social, en un plazo que no deberá exceder a los diez (10) días calendario de recibido cada entregable.

XII. FORMA DE PAGO Y MONTO

El monto total a pagar asciende a sesenta mil soles (S/ 60,000.00)

El pago se realizará en tres (03) armadas, una vez otorgada la conformidad del servicio que estará a cargo del Coordinador Técnico del Programa 2 – JICA.

A continuación, el detalle de costos:

ARMADA	A LA APROBACIÓN	MONTO DE PAGO
1	Primer entregable	S/. 12,000.00
2	Segundo Entregable	S/. 18,000.00
3	Tercer entregable	S/. 30,000.00

Así mismo, el consultor presentara tres (03) entregables, según la siguiente tabla:

ARMADA	A LA APROBACIÓN	PLAZO DE ENTREGA	FORMA DE PAGO
1	Primer entregable	Hasta los 10 días de iniciado el servicio	20%



ARMADA	A LA APROBACIÓN	PLAZO DE ENTREGA	FORMA DE PAGO
2	Segundo Entregable	Hasta los 40 días de iniciado el servicio	30%
3	Tercer entregable	Hasta los 75 días de iniciado el servicio	50%

Para el pago respectivo, el consultor deberá contar con la siguiente documentación:

- Recepción y conformidad de servicio, previo informe emitido por el Especialista Social del Programa 2 JICA.
- Comprobante de pago.

XIII. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN Y TÍTULOS DE PROPIEDAD

Las creaciones intelectuales, científicas, informes, productos, entre otros realizados durante la ejecución del servicio o consultoría, son de propiedad de la Entidad y son de carácter confidencial, no pudiendo ser divulgados, salvo autorización expresa de la misma.

En cualquier caso, los títulos de propiedad, derechos de autor y todo otro tipo de derecho de cualquier naturaleza sobre cualquier material producido durante el ejercicio del servicio son cedidos a la UE003: GICA en forma exclusiva.

XIV. DE LAS SANCIONES

El profesional a contratar, responderá por los daños y perjuicios que ocasione en la ejecución de los servicios contratados, responsabilidad que se extenderá en la vía civil y penal, según sea el caso corresponda

En caso de retraso injustificado del contratista en la ejecución de las prestaciones objeto del contrato, acarreado responsabilidad que se extenderá en la vía civil y penal, según sea el caso

Así mismo la Entidad le aplicará automáticamente una penalidad por mora por el plazo total de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Penalidad diaria} = \frac{0.10 \times \text{monto vigente del entregable}}{F \times \text{plazo vigente del entregable}}$$

DONDE:
F = 0.40

La penalidad se descontará del pago que corresponda por el Entregable que fue presentado fuera de plazo. Cuando se alcance el monto máximo de la penalidad (10% del valor de la orden de servicio), el CONTRATANTE podrá resolver la orden de servicio, sin requerimiento previo alguno.

El retraso se justifica a través de la solicitud de prórroga de plazo debidamente aprobada. Adicionalmente, se considera justificado el retraso y en consecuencia no se aplica penalidad, cuando el CONSULTOR acredite, de modo objetivamente sustentado, que el mayor tiempo transcurrido no le resulta imputable. En este último caso, la calificación del retraso como justificado por parte del CONTRATANTE no dará lugar al pago de suma adicional alguna.



XV. ANTICORRUPCIÓN

EL CONSULTOR declara y garantiza no haber (directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores) ofrecido, negociado o efectuado cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.

Asimismo, EL CONSULTOR se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y a no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas, participacionistas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores.

Además, EL CONSULTOR se compromete a comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.



PERÚ

Ministerio
del Ambiente

Vice-Ministerio de
Gestión Ambiental

UE 003 Gestión Integral de la
Calidad Ambiental

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

ANEXO N°1. Estructura de costos

ARMADA	A LA APROBACIÓN	PLAZO DE ENTREGA (MÁXIMO)	COSTO ESTIMADO
1	Primer entregable	Hasta los 10 días de iniciado el servicio	S/. 12,000.00
2	Segundo Entregable	Hasta los 40 días de iniciado el servicio	S/. 18,000.00
3	Tercer entregable	Hasta los 75 días de iniciado el servicio	S/. 30,000.00
Monto total del servicio			S/. 60,000.00