

## TERMINOS DE REFERENCIA

### SERVICIO DE ARTICULACIÓN COMERCIAL EN LA REGIÓN LIMA DE LOS GIROS DE NEGOCIO: PRODUCCION DE CARNE PORCINA, CUYES, HORTALIZAS HORGANICAS, PRODUCTOS LACTEOS Y OTROS EN MARCO DEL PROYECTO MUJERES RESILIENTES

#### 1. INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

CARE es un líder global dentro de un movimiento mundial dedicado a erradicar la pobreza. Somos reconocidos en todas partes por nuestro compromiso inquebrantable a favor de la dignidad de las personas. CARE fue constituida hace más de 70 años y hoy expande su acción en más de 90 países. CARE Perú inició su trabajo en el Perú hace 50 años, a raíz de la emergencia ocurrida en el Callejón de Huaylas, en Ancash, desde entonces lucha exitosamente contra la pobreza, apoyando a las comunidades con programas integrales y esfuerzos en incidencia; generando impacto sostenible de manera estratégica y transparente, a través de sus diferentes programas. CARE Perú ha identificado cuatro ejes de trabajo que reflejan los esfuerzos multidisciplinarios para lograr nuestra meta y que responden a nuestros indicadores clave:

- Desarrollo e inclusión económica de la mujer: Nuestro objetivo es incrementar los ingresos económicos de las mujeres en situación de vulnerabilidad y fomentar su participación equitativa en la toma de decisiones financieras del hogar.
- Inclusión social y desarrollo de potencial: Trabajamos para que más mujeres, niñas y niños accedan a servicios de salud, agua y saneamiento. Combatimos la desnutrición crónica infantil en niño/as menores de 5 años para que puedan asistir al colegio y concluir su educación oportunamente, permitiéndoles acceder a más oportunidades.
- Adaptación y resiliencia frente a amenazas climáticas: Concientizamos a las personas para reducir su vulnerabilidad frente al cambio climático, garantizando el acceso a alimentos y adaptando sus medios de vida para lograr la resiliencia.
- Gestión de riesgos y respuesta a emergencias: Apoyamos a mujeres y hombres impactados por desastres y fenómenos naturales para que sus familias accedan a servicios sociales fundamentales y puedan recuperar sus medios de vida.

#### 2. ANTECEDENTES

La pandemia en el 2020 ha paralizado total o parcialmente su actividad, especialmente en los sectores comercio y servicios, los cuales concentran aproximadamente al 70% del empleo de las MYPES, especialmente, empleo femenino. La liquidez de las pequeñas empresas ha comenzado a tener bloqueos, caída de ventas, retrasos en la recuperación de cuentas por cobrar, y en paralelo la necesidad de continuar haciendo pagos en efectivos para cubrir la nómina, proveedores, servicios públicos, pago de impuestos, así como la carga financiera. Además, en el Perú, la pandemia ha evidenciado las brechas estructurales y carencias del sistema de salud, así como debilidades históricas del sistema productivo, brechas de conectividad digital, de inclusión digital, así como inclusión financiera de las personas más vulnerables.

En el actual contexto de la emergencia sanitaria por el COVID 19, el Proyecto “Mujeres Resilientes: nuevas oportunidades para su reactivación económica e inclusión financiera en respuesta al impacto de la crisis del COVID-19”, cuyo periodo de implementación hasta setiembre del 2022, buscar **promover la resiliencia financiera de los negocios liderados por mujeres emprendedoras en situación de vulnerabilidad de Lima, La Libertad y Arequipa, y persigue un crecimiento económico inclusivo y sostenible que impulse la reactivación de sus actividades y la mejora de sus estándares de vida superando el shock de la crisis sanitaria y económica.** CARE Perú apoyará la reactivación de sus negocios a través de la puesta en marcha a corto plazo de una serie de medidas de alto impacto y con enfoque de género (tales como modernización de la gestión, ventas por internet, servicio de delivery, acceso a pagos digitales, etc.). Un elemento clave de la teoría de cambio propuesta es la promoción y acercamiento de servicios financieros a estos grupos, en estrecha coordinación con el equipo de SCOTIABANK y como herramienta necesaria para el desarrollo y crecimiento de sus unidades productivas y negocios.

En ese sentido, el objetivo general del Proyecto es lograr que mujeres emprendedoras en situación de vulnerabilidad y severamente afectadas por los impactos económicos de la crisis generada por la pandemia del COVID-19, **mejoren sus ingresos económicos y su calidad de vida, así como la de sus familias, de manera sostenible, a través del desarrollo de actividades económicas resilientes,**

**la inclusión financiera y el acceso a educación emprendedora, financiera y previsional de calidad.**  
A través de la implementación de los Componentes:

- **COMPONENTE 1: Reactivación empresarial**

Este componente pretende potenciar la resiliencia de los negocios de mujeres emprendedoras severamente afectadas por el COVID-19, logrando su empoderamiento en el proceso e incrementando sus ingresos de manera sostenible y bajo medidas de bioseguridad y control sanitario.

**Resultado 1:** Mejorar las capacidades técnicas, organizacionales y empresariales para el desarrollo resiliente y con enfoque de género de las actividades económicas lideradas por mujeres.

**Resultado 2:** Mejorar la comercialización de sus productos a través de nuevas estrategias de mercado, de manera sostenibles y con control sanitario.

- **COMPONENTE 2: Inclusión financiera**

Este componente pretende incrementar las capacidades financieras y previsionales de las mujeres empresarias, realizando un uso responsable e igualitario de servicios financieros de calidad acorde a las necesidades de sus negocios y su economía personal, fortaleciendo su empoderamiento económico en el proceso.

**Resultado 1:** Acceso a educación y servicios financieros formales.

**Resultado 2:** Articulación con programas públicos de reactivación económica a nivel local y regional para el apoyo a las mujeres emprendedoras en situación de vulnerabilidad afectadas por el COVID-19.

El Proyecto beneficiará a 1100 mujeres emprendedoras de zonas urbanas de diferentes giros de negocio como: confección textil, calzado, emoliente, restaurantes, retail, producción de hortalizas y verduras, producción de animales menores y derivados lácteos, en situación de vulnerabilidad y severamente afectadas por los impactos económicos de la crisis generada por la pandemia del COVID-19, ubicadas en las regiones La Libertad, Arequipa y Lima.

### **3. OBJETIVO DEL SERVICIO**

#### **3.1 Objetivo General**

Incrementar las ventas en el nuevo contexto del covid-19, de las mypes de los giros de negocios priorizados en el proyecto a través de la articulación comercial.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- a) Organización de la oferta de productos de las mypes de los giros priorizados en el proyecto.
- b) Articulación comercial de las mypes de los giros priorizados del proyecto con nuevos clientes.
- c) Fortalecimiento de la gestión de ventas de las las mypes de los sectores priorizados del proyecto.
- d) Implementación de una estrategia de articulación comercial en los sectores mencionados para el incremento sostenido de las ventas.

### **4. ACTIVIDADES**

- a) Elaborar un plan de trabajo y cronograma de actividades para cumplir los objetivos específicos de la consultoría por sector económico.
- b) Presenta y ejecutar la propuesta metodológica de actividades de articulación comercial y ventas, acompañamiento técnico para el cierre de ventas.
- c) Planificar, organizar y desarrollar talleres de capacitación herramientas y técnicas de negociación dirigidos a los sectores de porcicultura, producción de hortalizas, derivados lácteos y productos procesados.
- d) Realizar actividades de articulación comercial y ventas física y virtual a favor de un mínimo de 150 mypes de los sectores priorizados del proyecto.
- e) Implementación de un registro de ventas y cartera de clientes de las mypes de los sectores priorizados del proyecto.

- f) Identificación y articulación a plataformas comerciales de ventas físicas y virtuales (ferias, ruedas de negocio, puntos de venta, market place, programas de compras estatales y de responsabilidad social empresarial, entre otros).
- g) Asistencia técnica en procesos de negociación, comercialización y ventas.
- h) Administrar la plataforma zoom, recopilando y sistematizando la información de la participación de las beneficiarias en el proceso de capacitación y articulación comercial.
- i) Presentar los medios de verificación correspondiente en cada etapa de desarrollo de la consultoría (PPTs de capacitaciones, captura de pantalla de reuniones de la plataforma, lista de participantes, video de las reuniones y capacitaciones con beneficiarias y compradores, archivos de imágenes y/o videos de acompañamiento en ferias, entre otros).
- j) Las actividades se realizarán en modalidad semipresencial según se requiera para el cumplimiento de los objetivos de la consultoría.
- k) Elaborar los informes de avance de la consultoría, en los cuales se debe incluir:
  - Cartera de potenciales clientes por giro de negocio
  - Registro de ventas, volumen de producción y stock de las mypes asesoradas.
  - Valor de ventas de productos comercializados actuales y proyectados de las mypes asesoradas.
  - Articulación a eventos de comercialización físico y/o virtuales (rueda de negocio, feria u otro) con la participación de las mypes priorizadas
  - Al menos 01 documentos de intención de compra de parte de los potenciales clientes para cada giro de negocio (Carta, cotización, correo u otros).
  - Registro fotográfico de actividades de articulación comercial.

## 5. BENEFICIARIAS

Región	Participantes	Línea de Negocio
Lima	150 mujeres emprendedoras	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Carne porcina</li> <li>▪ Hortalizas orgánicas</li> <li>▪ Productos lácteos</li> </ul>

## 6. PRODUCTOS PARA PRESENTAR

Producto/Contenido	Fecha de Entrega	Pago
<b>Producto 01: Informe de planificación</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>– 01 plan de trabajo y cronograma de las actividades.</li> <li>– Plan metodológico de articulación comercial y acompañamiento a proceso de comercialización.</li> </ul>	A los 05 días posterior a la firma de contrato	Primer pago 8%
<b>Producto 02:</b> informe de primera etapa de la consultoría considerando el acompañamiento de al menos 30 mypes participantes e incluyendo entregables del ítem “k” del TDR.	A los 28 días posterior a la presentación del producto 02	Segundo pago 20%
<b>Producto 03:</b> informe de segunda etapa de la consultoría considerando el acompañamiento al menos 35 mypes participantes e incluyendo entregables del ítem “k” del TDR.	A los 30 días posterior a la presentación del producto 03	Tercer pago 22%
<b>Producto 04:</b> informe de tercera etapa de la consultoría considerando el acompañamiento al menos 40 mypes participantes e incluyendo entregables del ítem “k” del TDR.	A los 35 días posterior a la presentación del producto 04	Cuarto pago 23%
<b>Producto 05:</b> informe de cuarta etapa de la consultoría considerando el acompañamiento al menos 45 mypes participantes e incluyendo entregables del ítem “k” del TDR, más el informe final consolidado de las tres etapas de la consultoría.	A los 40 días posterior a la presentación del producto 04	Cuarto pago 27%

## 7. PLAZO

Periodo de duración de la consultoría es de 140 días a partir de la firma del contrato.

## 8. COSTO DE LA CONSULTORIA:

La(o)s interesados/as deberán presentar su propuesta técnica y económica considerando el monto referencial de S/.10.000 (Diez mil con 00/000 soles) a todo costo en soles incluyendo: honorarios, impuestos de ley y gastos, así como la distribución del pago en 05 armadas de acuerdo con cronograma del TDR.

## 9. PERFIL REQUERIDO

- Profesional con al menos 02 años de experiencia en acompañamiento en ventas y articulación comercial a través de canales físicos y virtuales, en los giros de negocio priorizados en el proyecto.
- Residencia en la zona para ejecutar trabajo semipresencial.
- La propuesta podrá ser presentada como persona natural o persona jurídica. Se valorará las propuestas de equipos integradas por dos personas o más con conocimiento de nichos de mercado para los distintos giros de negocio priorizados.
- Conocer el manejo de plataformas de comunicación virtual como Zoom o Meet para reuniones de trabajo con beneficiarias y eventos de capacitación.

## 10. CONFIDENCIALIDAD

El / La consultor/a se obliga a mantener en reserva y a manejar adecuada e idóneamente la información que le sea entregada de carácter confidencial, respetando la confidencialidad de esta, en el sentido de no divulgar o hacer uso no autorizado o abusivo de la misma, de acuerdo con las normas que regulen la materia. El término "Información Confidencial" comprende toda aquella información no disponible al público, ya sea de manera escrita, oral o por cualquier otro medio sobre la cual el/la consultor/a haya adquirido, o adquiera conocimiento como resultado de la preparación, negociación, celebración y/o ejecución de esta contratación, y que se entienda de manera razonable como confidencial, habiéndose establecido o no tal calidad previamente, que se relacione con la actividad y el objeto social de CARE Perú.

## 11. PROHIBICIÓN DE CESIÓN

El contratista no podrá ceder ni subcontratar el desarrollo de los productos contratados sin el consentimiento previo, expreso y escrito de CARE Perú.

## 11. PRESENTACIÓN DE PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA

La(os) interesados (as), enviar una propuesta técnica (metodología y cronograma) y económica en soles, copia de ficha RUC y CV descriptivo y **documentado**.

Al siguiente correo: [adelgadillo@care.org.pe](mailto:adelgadillo@care.org.pe) con copia a [jmontero@care.org.pe](mailto:jmontero@care.org.pe) a más tardar el martes 08 de julio del 2021, hasta las 24:00 horas, indicando el nombre de la consultoría señalando en el asunto: **ARTICULACIÓN COMERCIAL PROYECTO MUJERES RESILIENTES – REGIÓN LIMA**

### NOTA:

- Las propuestas enviadas a cualquier otro correo o destinatario de esta institución invalidarán su participación, así como su envío posterior a la fecha y hora señaladas.
- Los/las postulantes deben tener un buen historial crediticio.
- El resultado de la convocatoria será comunicado solo al/la postulante que obtuvo la buena pro.
- El seleccionado debe presentar una póliza de seguros de salud y accidentes (SIS y ESSALUD son válidas) que permitan ser autorizadas para las salidas al campo en caso requiera, asimismo sus antecedentes (Penales, Policiales y judiciales) y no estar reportado en el registro de deudores alimentarios morosos del poder judicial (REDAM).