TÉRMINOS DE REFERENCIA

SERVICIO DE CONSULTORIA EN GESTION COMERCIAL

**PROGRAMA DE AREA/ OFICINA: PA AUSANGATE – OR CUSCO**

**PROYECTO: P222053 - MUJERES Y JOVENES A LA VANGUARDIA: INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO**

**Febrero 2025**

**Estructura de TDR**

1. Antecedentes de la organización
2. Justificación del proceso/ solicitud de compra
3. Objetivos
4. Descripción general del servicio y/o consultoría
5. Productos
6. Requerimiento del profesional y/o empresa
7. Cronograma del proceso
8. Presentación de propuesta
9. Modalidad y Criterios para proceso de Evaluación
10. Política de Salvaguarda y Anticorrupción.
11. Modalidad de contrato, servicio y plazo de pagos
12. Presupuesto y centro de costos
13. **ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN**

World Vision Perú (WVP), es una ONG internacional de desarrollo y ayuda humanitaria dedicada a trabajar con los niños, niñas, familias y comunidades para reducir la pobreza y la injusticia.

Las actividades de WVP involucran a las familias y comunidad en general en el proceso de desarrollo transformador sostenible, que busca construir comunidades seguras y saludables para que los niños y las niñas tengan la posibilidad de vivir en plenitud a través de proyectos de desarrollo en varias líneas programáticas, sobre un fundamento basado en valores cristianos.

Nuestra institución trabaja descentralizadamente, se sitúa en las zonas de intervención con oficinas locales llamados Programas de Área PA, instaladas en regiones como: Lima, Cusco, Ayacucho, La Libertad, Áncash y Huancavelica, Loreto, Tumbes, Tacna, Piura, San Martín, Madre de Dios y Amazonas.

En cada región se ha implementado una oficina de Área (OA), con el objetivo de centralizar las operaciones administrativas de los proyectos de su zona entre otras funciones afines, en la actualidad venimos ejecutando dentro de los programas de área, alrededor de 130 proyectos orientados a mejorar las condiciones de salud, nutrición, educación, desarrollo de habilidades sociales, que tienen como objetivo dar soporte técnico, continuidad y/o reforzar determinados procesos políticos/sociales emprendidos, en el marco de las líneas programáticas de los programas locales.

1. **JUSTIFICACION DEL PROCESO / SOLICITUD DE COMPRA**

Desde el 2021, World Vision Perú, con el Programa Work for Progress de Fundación LA CAIXA, implementó el proyecto “Sipas warmi t´ikarin: Mujer joven emprendiendo” para escalar negocios comunitarios liderados por mujeres y jóvenes. En alianza con CITE Textil Camélidos Cusco, Programa PAIS y Caja Cusco, se impulsó la innovación en artesanía textil, inclusión financiera, habilidades digitales. Culminando con un modelo B2C y validación de la cadena de suministros. En 2023, se inició la fase II del proyecto de la Fundación LA CAIXA, ampliando prototipos en artesanía textil, turismo comunitario e inclusión financiera digital, además de escalar el modelo de comercio electrónico.

A solicitud del proyecto P222053, se requiere el servicio de Consultoría en Gestión Comercial, con el objetivo de articular los productos de las asociaciones de artesanía textil hacia mercados locales, nacionales e internacionales, así como administrar y optimizar el canal digital de ventas (e-commerce). Este servicio permitirá fortalecer las capacidades comerciales de las beneficiarias del proyecto, incrementar las oportunidades de comercialización para los productores rurales y garantizar una operación sostenible.

**OBJETIVOS**

* 1. **Objetivo General:**

Contratar los servicios de un profesional o empresa especializada en gestión comercial y e-commerce para articular comercialmente a las asociaciones de artesanos textiles con compradores (empresas, tiendas o boutiques) y administrar una plataforma digital de ventas, con el fin de incrementar la comercialización de los productos.

* 1. **Objetivos Específicos:**
* Definir e implementar estrategias comerciales para posicionar los productos artesanales en mercados nacionales e internacionales.
* Establecer relaciones comerciales sostenibles con compradores mayoristas, minoristas y distribuidores alineados al mercado objetivo.
* Optimizar la plataforma de e-commerce y la cadena de suministros, para maximizar las ventas directas al consumidor final.
1. **DESCRIPCIÓN GENERAL DEL SERVICIO DE LA CONSULTORÍA**

**Tipo de servicio:**
Consultoría especializada en gestión comercial y e-commerce, dirigida al desarrollo de mercados para productos artesanales textiles producidos por asociaciones rurales.

**Alcance del servicio:**

* Articulación comercial con empresas, tiendas, boutiques y distribuidores interesados en productos textiles de alta calidad y valor cultural.
* Administración y optimización de una plataforma de e-commerce (gestión de productos, pedidos, envíos y promoción digital).
* Diseño e implementación de un plan de comercialización que incluya estrategias para mercados físicos y digitales.
* Acompañamiento a las asociaciones de artesanos sobre tendencias de mercado, precios competitivos y estrategias de venta.
* Colocacion y venta de Productos en Mercados Locales, nacionales/internacionales.

**Duración:**
El servicio tendrá una duración de **2 meses**, con entregables programados a lo largo del período.

**Metodología:**

* Diagnóstico inicial de las oportunidades comerciales de los productos artesanales.
* Diseño y ejecución de un plan estratégico comercial.
* Articulación directa con potenciales compradores y generación de acuerdos comerciales.
* Monitoreo y optimización constante de la operación del canal de e-commerce.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Entregable | Fecha de entregable | % de pago |
| Producto 1: Plan de trabajo detallado, que incluya:* Cronograma de actividades.
* Metodología de la consultoría.
* Estrategias iniciales para la articulación comercial y optimización de la plataforma e-commerce.
 | 07 de Marzo | 20% |
| Producto 2: Informe de diagnóstico y estrategia comercial, que incluya:* Análisis de las oportunidades comerciales para los productos artesanales.
* Lista de potenciales compradores (empresas, tiendas o boutiques) con información de contacto.
* Estrategias específicas para la articulación comercial con estos compradores.
 | 21 de Marzo  | 20% |
| Producto 3: Informe de avances en articulación comercial, que incluya:* Evidencias de contactos realizados con potenciales compradores.
* Listado de acuerdos preliminares establecidos
* Optimización inicial del canal de e-commerce, con descripción de las acciones implementadas (por ejemplo, actualización de productos, diseño de estrategias de promoción, mejora de experiencia de usuario)
 | 04 de Abril  | 20% |
| Producto 4: Informe final, que detalle:Acuerdos comerciales formalizados con compradores.Estrategias consolidadas para la sostenibilidad comercial del proyecto.Reporte de resultados obtenidos en el canal de e-commerce (métricas de tráfico, ventas, etc.).Recomendaciones para la continuidad del proyecto. | 28 de Abril | 40% |

1. **REQUERIMIENTO DEL PROFESIONAL Y/O EMPRESA*:***

**Tipo de proveedor:** Empresa o Persona natural, con estudios profesionales en Administración, Marketing, Negocios Internacionales o afines.

**Experiencia mínima:**

* **3 años** en gestión comercial y articulación de mercados.
* Experiencia en administración de plataformas de e-commerce.
* Experiencia previa en proyectos vinculados a productos artesanales, textiles o sectores similares con impacto social será altamente valorada.

**Conocimientos:**

* Habilidades avanzadas en negociación y cierre de acuerdos comerciales con compradores mayoristas, minoristas y plataformas de distribución.
* Capacidad para desarrollar estrategias comerciales personalizadas para mercados de nicho, garantizando resultados sostenibles.
* Conocimiento sólido de las tendencias globales en productos artesanales, textiles y comercio justo.
* Experiencia en el diseño de estrategias de exportación será un plus.
* Dominio de metodologías comerciales y planificación estratégica adaptadas a proyectos de corto plazo.
* Foco en resultados medibles y sostenibles, con reporte constante de avances al equipo del proyecto.

**Otros requisitos:**

* Disponibilidad para trabajo de campo en Cusco y comunidades rurales, con capacidad para establecer vínculos directos con las asociaciones artesanales.
* Contar con cartera de Clientes o tienda
* En caso de empresas, presentar perfiles detallados de los profesionales asignados al proyecto, asegurando continuidad en la ejecución.
* Idiomas: Español fluido (el conocimiento de Quechua será valorado como diferencial).
1. **CRONOGRAMA DEL PROCESO**

|  |  |
| --- | --- |
| Actividad | Fecha |
| Publicación de convocatorias | 17/02/25 |
| Consultas de personas interesadas/participantes  | 17/02/25 - 27/02/25 |
| Respuestas de consultas | 17/02/25 - 27 /02/25 |
| Presentación y recepción de propuestas | 17/02/25 - 27 /02/25 |
| Entrevistas y evaluación de propuestas  | 17/02/25 - 27 /02/25 |
| Publicación resultados finales | 28/02/25 |
| Inicio del servicio | 03/03/25 |

**Responsable:**

Nombre del solicitante: Diego Caballero Pacheco

**Tiempo estimado del servicio y/o consultoría:** 57 días calendarios

1. **PRESENTACION DE PROPUESTA**

**Consultas Técnicas:**

Para consultas técnicas sobre los términos de referencia, enviar al correo: **diego\_caballero\_pacheco@wvi.org** con copia a**Deisy\_moscoso\_zambrano@wvi.org** **y a** **pamela\_mamani\_cuadros@wvi.org**

**Propuesta económica y técnica:**

Enviar al correo: pamela\_mamani\_cuadros@wvi.org Hasta el 27 DE FEBRERO del 2024.

**Estructura del correo**

En ASUNTO del correo debe indicar: NOMBRE DEL PROCESO - NOMBRE DEL GESTOR, adjuntando su propuesta económica, propuesta técnica y/o documentos adicionales al proceso.

 Ejemplo: Asunto: **“Consultoría de Gestion comercial Caixa” – “Nombre del gestor”.**

**Estructura de propuesta económica**

La estructura de la propuesta debe reflejar los siguientes. **(\*Obligatorio)**

• Nombre y R.U.C.

• Cuenta bancaria / CCI

• Validez de cotización (días)

• Condición de pago (% del TDR/Según Precalificación)

• Tiempo de entrega (días)

• Garantía del servicio (días)

• Comprobante de pago (factura, RXH C/S retención)

• (En caso de aplicar suspensión de IR, adjuntar su constancia de suspensión de 4° cat).

• Adjuntar evidencias de servicio



**Presentación de propuestas general:**

Los candidatos deberán presentar sus propuestas de la siguiente manera:

* Currículum Vitae con una descripción breve y con referencias de la experiencia en servicios o trabajo similares de acuerdo a los objetivos señalados para el servicio. **(Formato PDF).**
* Presentación de su empresa en caso ser persona jurídica **(Formato PDF).**
* Propuesta técnica. **(Formato PDF).**
* Propuesta económica, incluido impuestos. **(Formato PDF).**
1. **MODALIDAD Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

|  |  |
| --- | --- |
| Ítems |  Puntuación |
| 1. Evaluación de la experiencia (experiencia en lo requerido, currículo, etc.)
 | 20% |
| 1. Evaluación de la propuesta técnica (conocimiento técnico, metodología, equipo de trabajo, etc.)
 | 30% |
| 1. Evaluación de la propuesta económica
 | 50% |

1. **POLÍTICA DE SALVAGUARDA y ANTICORRUPCION**

**MEDIDA DE SALVAGUARDIA**

World Vision Perú tiene cero tolerancia hacia la explotación y el abuso, por ello, nuestros procesos de selección y contratación se basan en normas y políticas que promueven que todo nuestros proveedores, garanticen la protección infantil y de nuestros beneficiarios. Por lo que nuestros proveedores se comprometen a no utilizar, ni apoyar ningún tipo de trabajo o explotación infantil.

**MEDIDA ANTICORRUPCIÓN**

World Vision Perú tiene cero tolerancia a la corrupción, por lo que no se podrá hacer ninguna oferta, pago, consideración o beneficio de cualquier clase, que constituya una práctica ilegal o de corrupción, ya sea directa o indirectamente como un aliciente o recompensa por el otorgamiento de esta provisión.

Ese tipo de prácticas será fundamento para no considerar al postulante en la adjudicación del contrato y podrán aplicarse otras acciones civiles y/o penales.

“Ambas partes se comprometen a cualquier denuncia de conflicto de interés, malversación de fondos, actos de corrupción, sobornos o conductas inapropiadas, puede realizar su denuncia a través del siguiente portal: worldvision.ethicspoint.com. Para su seguimiento, también hemos habilitado un enlace local de denuncias en [enlace\_local\_de\_denuncias de Etichs Point].”

1. **MODALIDAD DE CONTRATO, SERVICIO Y PLAZO DE PAGOS**

WVP tiene como único día de pago los días martes y jueves. El proveedor deberá entregar sus RH o factura correspondiente previa a la conformidad del entregable por parte del usuario. Los postulantes deberán incluir en sus Propuestas Económicas el presupuesto detallado incluyendo los impuestos. Se aplicará penalidad del 10% en caso de incumplimiento de los plazos acordados.

El pago se realizará de acuerdo al siguiente cuadro.

|  |  |
| --- | --- |
| **Entregable** | **Fecha Probable de pago** |
| PRODUCTO 1 | 07 de Marzo |
| PRODUCTO 2 | 21 de Marzo |
| PRODUCTO 3 | 04 de Abril |
| PRODUCTO 4 | 28 de Abril |

1. **PRESUPUESTO Y CENTRO DE COSTOS**

El monto presupuestado es de: 6000 Soles el precio es incluido los impuestos de Ley y a todo coste.

Centro de Costos:

Centro de Costos: P222053 ESPO003 / 01.04.04 / CTA 815 / CAT S09

**Anexo: Solicitud de cotización**

