

Lima, 6 de junio 2024

**TERMINOS DE REFERENCIA PARA CONSULTORIA EN DESARROLLO DE
DOS PLANTILLAS PERFIL MERCADO Y PERFIL PRODUCTO USANDO HERRAMIENTAS DE
INTELIGENCIA COMERCIAL – POWER BI**

SIPPO PERU

1- Antecedentes:

SIPPO y la Cámara de Comercio de Lima, en el marco del Memorando de Entendimiento vigente, han identificado actividades conjuntas a fin de fortalecer el portafolio de servicios de dicho organismo de apoyo comercial. Es así como se ha visto por conveniente desarrollar las capacidades del equipo técnico del área de Inteligencia Comercial y el área de sistemas para el fortalecimiento de los módulos de atención sectorial en inteligencia comercial, específicamente para la creación dos plantillas: perfil de mercado (SUIZA) y perfil de producto (Cacao) usando herramientas de inteligencia comercial – POWER BI y las mejoras al CAMTRADE, a fin de brindar información rápida y eficiente a los distintos asociados y público en general.

Los perfiles serán creados en POWER BI lo que permitirá que los perfiles puedan ser fácilmente compartidos con las empresas relacionadas al comercio exterior y público en general.

El perfil de mercado se podrá identificar tendencias por sectores, productos y otros indicadores relevantes.

El perfil de producto se podrá identificar las tendencias por mercado, empresas y otros indicadores relevantes.

Las mejoras al CAMTRADE permitirán ver los datos de comercio exterior de forma más óptima.

Estas herramientas serán un insumo primordial para la toma de decisiones de las empresas relacionadas al comercio exterior.

Incluye:

- Elaboración de una plantilla Perfil Mercado – SUIZA
 - o Cantidad de hojas que tendrá el reporte será máximo de 5 hojas (alto:720 px y ancho 1280 px) y cada hoja contendrá logos, menú de navegación, filtros, indicadores, cuadros y gráficos no siempre contendrá mapas e imágenes.
 - o Colores: se utilizará una paleta institucional.
 - o Cantidad de fuentes: un máximo de 7 fuentes de datos
 - o Las fuentes de datos serán proporcionadas por el cliente

- Elaboración de una plantilla: Perfil Producto- CACAO
 - o Cantidad de hojas que tendrá el reporte será máximo de 5 hojas (alto:720 px y ancho 1280 px) y cada hoja contendrá logos, menú de navegación, filtros, indicadores, cuadros y gráficos no siempre contendrá mapas e imágenes.

- Colores: se utilizará una paleta institucional.
- Cantidad de fuentes: un máximo de 7 fuentes de datos
- Las fuentes de datos serán proporcionadas por el cliente
- Mejoras del Camtrade para la optimización a Power BI
 - Migración de paquetes SQL Server Integration Services 2012 a SQL Server Integration Services 2022.
 - Crear un nuevo proyecto en SQL Server Integration Services 2022 para automatizar los procesos de carga del CAMTRADE
 - Migrar los paquetes de exportaciones e importaciones
 - Realizar pruebas de carga
 - Validar los resultados de la carga
 - Despliegue en ambientes de producción
 - Mejorar la performance a las consultas de la base de importaciones.
 - Crear un ambiente de desarrollo.
 - Mejorar la performance de las consultas de importación
 - Validar los resultados
 - Despliegue en ambientes de producción

Beneficios para los usuarios internos:

- Información de comercio exterior
- Explotación de datos mediante POWER BI (incluye la licencia pro mientras dure el proyecto).
- Acceso a los reportes 24/7 en la red de la CCL.
- Creación de plantillas personalizadas.

2- Objetivo de la Consultoría:

Desarrollar las capacidades del equipo técnico del área de Inteligencia Comercial y el área de sistemas para el fortalecimiento de los módulos de atención sectorial en inteligencia comercial, específicamente para el desarrollo de dos plantillas perfil mercado y perfil producto usando herramientas de inteligencia comercial – POWER BI, de manera que dicho servicio se convierta en una herramienta aliada de inteligencia para brindar información rápida y eficiente para las MYPES, pequeñas empresas y público en general.

3- Contratante:

Swisscontact, Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico.

4- Tareas:

A. Plantilla Perfil Mercado-Suiza

1. Recolección de las fuentes: serán proporcionadas en la reunión inicial por el cliente
2. Análisis y limpieza de las fuentes: desarrollar la lista de los requerimientos funcionales y no funcionales. En esta fase se definirá la arquitectura de la solución y las herramientas a utilizar; esta fase será crucial para determinar los indicadores.

3. Diseño y Construcción de la plantilla Perfil Mercado: desarrollar la propuesta en base a los colores institucionales y proceder con la construcción.
4. Validación: se habilitará un ambiente de QA para la validación de la plantilla de perfil mercado.
5. Puesta en producción y publicación: desplegar la plantilla de perfil mercado en la ambiente producción y se procederá a publicar
6. El consultor llevará a cabo las tareas mencionadas en los puntos 1 al 5 en estrecha colaboración con los departamentos de Inteligencia Comercial y el área de sistemas, a fin de que de manera demostrativa para que en el futuro la CCL pueda replicar los procesos.

B. Plantilla Perfil Producto – Cacao

1. Recolección de las fuentes: serán proporcionadas en la reunión inicial por el cliente
2. Análisis y limpieza de las fuentes: desarrollar la lista de los requerimientos funcionales y no funcionales. En esta fase se definirá la arquitectura de la solución y las herramientas a utilizar; esta fase será crucial para determinar los indicadores.
3. Diseño y Construcción de la plantilla Perfil Producto: desarrollar la propuesta en base a los colores institucionales y proceder con la construcción.
4. Validación: se habilitará un ambiente de QA para la validación de la plantilla de perfil producto.
5. Puesta en producción y publicación: desplegar la plantilla de perfil producto en la ambiente producción y se procederá a publicar
6. El consultor llevará a cabo las tareas mencionadas en los puntos 1 al 5 en estrecha colaboración con los departamentos de Inteligencia Comercial y el área de sistemas, a fin de que de manera demostrativa para que en el futuro la CCL pueda replicar los procesos.

C. Mejoras CAMTRADE

1. Migración de paquetes SQL Server Integration Services 2012 a SQL Server Integration Services 2022.
 - a. Crear un nuevo proyecto en SQL Server Integration Services 2022 para automatizar los procesos de carga del CAMTRADE
 - b. Migrar los paquetes de exportaciones e importaciones
 - c. Realizar pruebas de carga
 - d. Validar los resultados de la carga
 - e. Despliegue en ambientes de producción
2. Mejorar la performance a las consultas de la base de importaciones.

- a. Crear un ambiente de desarrollo.
 - b. Mejorar la performance de las consultas de importación
 - c. Validar los resultados
 - d. Despliegue en ambientes de producción
3. El consultor llevará a cabo las tareas mencionadas en los puntos 1 al 3 en estrecha colaboración con los departamentos de Inteligencia Comercial y el área de sistemas, a fin de que de manera demostrativa para que en el futuro la CCL pueda replicar los procesos.

5- Perfil del consultor

El Proveedor debe contar con el siguiente Perfil:

- Ingeniero de Sistemas e Informática.
- Especialización: Diplomado y/o Curso en Gestión de comercio exterior, Gestión de Proyectos con Metodologías Ágiles, Business Intelligence y Microsoft Power BI.
- Experiencia: mínimo 8 años de experiencia como asistente y/o analista en: gestión y/o sistematización y/o procesamiento de información o mantenimiento de modelos de datos y/o mantenimiento de plataformas de business intelligence(BI) y/o arquitectura de sistemas y/o procesamiento de datos.
- Conocimiento en terminología y base de datos de comercio exterior.

6- Productos a entregar y cronograma de entregables:

Como parte de la presente consultoría, el consultor/a entregará lo siguiente:

Productos		Fecha	Monto o % de pago
1	1. Plan de trabajo incluyendo cronograma de tareas.	Hasta el 21/06/2024	50%
2	2. Informe final incluyendo el detalle de la consultoría realizada, imágenes de las Plantilla Perfil producto, perfil mercado, mejoras del Camtrade, conclusiones y recomendaciones.	Hasta el 18/07/2024	50%

Los productos deberán entregarse en físico o vía correo electrónico a: maria.rodriguez@sippo.pe

Los pagos indicados serán abonados contra presentación de comprobantes de pago (recibo de honorarios).

7- Duración de la consultoría:

La consultoría tiene una duración de 30 días a partir de la firma del contrato.

El consultor será responsable por la calidad ofrecida del servicio ofertado, el cual no podrá ser menor de un (01) año contado a partir de la conformidad otorgada.

8- Postulación:

Los interesados sírvanse enviar carta de presentación y propuesta económica indicando la experiencia laboral o consultorías realizadas y relacionadas al tema, al correo electrónico info@sippo.pe indicando en el asunto "DESARROLLO DE PLANTILLAS CON HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL" hasta el 13/06/2024 12:00 hrs.