

Proyecto Dinamización del Mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial para la Competitividad de la MIPYME en Madre de Dios.

Términos de Referencia

Servicio de Levantamiento de Información y Elaboración de Documentos de Análisis del Sistema de Mercado y Estrategia para Dinamización del Sistema de Mercado de SDE para MIPYME en Madre de Dios.

1. Objetivo

Levantar y analizar de información sobre el sistema de mercado de SDE en Madre de Dios, y elaborar los documentos que conforman el Análisis del Sistema de Mercado de SDE y el Diseño de la Estrategia para Dinamizar el Mercado SDE en Madre de Dios.

2. Contratante:

Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico, Swisscontact por medio del Proyecto de Dinamización del Mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial para la Competitividad de la MIPYME en Madre de Dios.

3. Tareas:

4.1. Elaborar los siguientes documentos que conforman el Análisis del Sistema de Mercado de SDE:

a) Análisis del Contexto y Competitividad de la MIPYME en la Región:

- Recopilar información sobre el “estado del arte” en la promoción de SDE para MIPYME a nivel país como referencia para el estudio.
- Caracterizando los sectores con mayor dinamismo y los sectores promisorios, incluyendo agricultura sostenible, agroindustria, turismo y minería responsable.
- Analizando el nivel de institucionalidad, informalidad, rol del sector público, acceso a tecnología y servicios financieros, y las prácticas comunes de las MIPYME, así como sus redes comerciales informales.

b) Análisis del Ecosistema Regional de Innovación y Emprendimiento¹, para tener una visión de su funcionamiento, relaciones y brechas o desafíos.:

- Levantando información sobre actores clave, políticas y acciones de fomento a la innovación y emprendimiento.
- Identificando instituciones educativas, centros de investigación, gremios empresariales, infraestructura tecnológica y fuentes de financiamiento relevantes para el ecosistema y para la dinamización de los SDE en la región.

c) Análisis de la Demanda y Oferta de SDE en Madre de Dios:

- Realizar entrevistas MIPYMEs para saber qué es lo que necesitan y a proveedores o especialistas en el tema para saber quiénes proveen y/o pueden proveer estos servicios tipificando los servicios demandados y ofertados.

¹ Se establecerá contacto con la iniciativa del DER Madre de Dios financiado por PROINNOVATE para identificar oportunidades de sinergia.

- Identificando servicios clave y con alto potencial de demanda (capacitaciones, asesorías, asistencia técnica, mentoría, coaching y otros) que puedan tener demanda en el corto y mediano plazo.
- Proponiendo aspectos clave para el desarrollo o adecuación de la oferta de SDE y para el diseño de un sistema de descuentos para las MIPYME interesadas en adquirir los SDE.

3.2. Elaborar los siguientes documentos que conforman la Estrategia para Dinamizar el Mercado de SDE:

a) Identificación de Incentivos para Actores de Oferta y Demanda, para que los proveedores de SDE desarrollen o adapten sus ofertas y para que la MIPYME invierta en SDE:

- Proponiendo incentivos para que los proveedores de SDE desarrollen o adapten sus ofertas actuales.
- Revisando y proponiendo mejoras al sistema de descuentos temporales y decrecientes que ha esbozado el Proyecto para promover la inversión de las MIPYME en SDE, tanto durante la etapa de prueba de concepto como en su implementación posterior.

b) Diseño del Modelo de Negocio para la provisión de SDE en la región:

- Elaborando un modelo de negocio sostenible para la provisión de SDE que considere fuentes de ingresos, mecanismos de pago asequibles y estructuras de costos eficientes.
- Incorporando escenarios para realizar proyecciones sobre el avance de dinamización del mercado de SDE que puedan ser comunicados a los proveedores de SDE para que puedan afinar sus propias estrategias de negocio.

c) Propuesta de Valor para Aliados del Proyecto, para atraer aliados estratégicos que aporten recursos y conocimientos al mercado de SDE y al sistema de innovación enfocada en la MIPYME:

- Diseñando una propuesta de valor que atraiga aliados estratégicos para el Proyecto, incluyendo entidades financieras, instituciones educativas, centros de investigación e innovación, gremios empresariales y organismos del sector público. Esta propuesta puede estar centrada dar mayor visibilidad en el ecosistema, acceso a redes de proveedores de SDE y a comunidades MIPYME de diversos sectores, además de oportunidades para mejorar su reputación corporativa.
- Proponiendo como establecer relaciones con iniciativas como DER Madre de Dios, y fomentar la colaboración del Proyecto con centros de investigación para potenciar el desarrollo empresarial en la región

3.3. Diseñar la metodología para el levantamiento, análisis, procesamiento y sistematización de información para el estudio.

3.4. Recopilar información documental y de campo mediante entrevistas o focus groups con proveedores de SDE, gerentes de MIPYME, representantes del gobierno y ONGs.

3.5. Elaborar los documentos estratégicos en coordinación con el/la consultor/a responsable del backstopping y en un proceso iterativo.

3.6. Participar reuniones periódicas para revisar el avance de las actividades de la consultoría y recoger la retroalimentación del equipo de Swisscontact y de documentar los cambios o ajustes en cada iteración.

4. Duración de la consultoría

Del 17 de enero a de 2024 al 25 de marzo del 2025. Se estima una dedicación de 30 días consultor, distribuidos de la siguiente manera:

5.1. Un periodo de 14 días consultor para elaborar los productos que conforman el Análisis del Sistema de Mercado de SDE:

- a) Análisis del Contexto y Competitividad de la MIPYME en la Región
- b) Análisis del Ecosistema Regional de Innovación y Emprendimiento
- c) Análisis de la Demanda y Oferta de SDE en Madre de Dios

4.2. Un periodo de 14 días consultor para elaborar los productos que conforman la Estrategia para Dinamizar el Mercado de SDE:

- a) Identificación de Incentivos para Actores de Oferta y Demanda.
- b) Diseño del Modelo de Negocio para la provisión de SDE en la región.
- c) Propuesta de Valor para Aliados del Proyecto.

4.3. Un periodo de 2 días consultor para participar en reuniones y presentaciones de los productos con el contratante, la entidad financiadora y actores del ecosistema empresarial de Madre de Dios.

5. Viajes al ámbito del Proyecto:

El consultor realizará al menos dos viajes a Puerto Maldonado. Los costos de pasajes y alojamiento estarán cubiertos por Swisscontact

6. Productos de la Consultoría

	Producto	Fecha de entrega
1	Informe de Análisis del Sistema de Mercado de SDE.	18/02/2025
2	Informe de Estrategia para Dinamizar el Mercado de SDE.	18/03/2025

Perfil Profesional Requerido

Formación Académica:

Profesional en ingeniería, economía u otras carreras relacionadas con la promoción del ecosistema Empresarial y la MIPYME.

Experiencia y Conocimiento Profesional:

- Mínimo 5 años de experiencia en programas o proyectos de promoción de la micro, pequeña y mediana empresa en el Perú. (MIPYME)
- Mínimo 3 años de experiencia en el diseño, organización y prestación de SDE.
- Disponibilidad de viajar a Puerto Maldonado para levantar Información mediante entrevistas y focus groups
- Capacidad para la planificación de proyectos.

Los profesionales interesados enviar su CV descriptivo con asunto: Consultor SDE MIPYME hasta el 16 de enero del 2025 a alex.llanos@swisscontact.org