

THE IGNITE INITIATIVE: LIBERANDO EL PODER DE LAS EMPRESARIAS

Términos de Referencia: CUSAPE0024 – 04/2020

SERVICIO SOLICITADO: Diseño, Desarrollo, Prueba, y Escalamiento de una Aplicación Móvil para Capacitación y Gestión de Microempresas y Pequeñas Empresas

I. INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

CARE trabaja alrededor del mundo para erradicar la pobreza, salvar vidas y lograr la justicia social. 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 más de 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.

II. ANTECEDENTES

CARE Perú está ejecutando el Proyecto “The Ignite Initiative : Unleashing the Power of Women Strivers”, siendo parte de una alianza global enfocada en desatar el poder de las

Microempresas y las Pequeñas Empresas (MYPEs) y de sus esforzados, luchadores, y aspirantes propietarios (“Strivers”), con particular atención a las necesidades de las mujeres empresarias.

Este proyecto entregará un paquete comprensivo que combinará productos financieros a medida, servicios no-financieros de apoyo, y una sólida y contundente campaña educacional, con un reconocimiento de las necesidades particulares de las mujeres empresarias del segmento-objetivo, enfocándose especialmente en:

- A) El crecimiento de los negocios de lo(a)s Strivers y su integración a la economía digital,
- B) El desarrollo de productos financieros más inclusivos y de proveedores de servicios financieros,
- C) La creación de un ecosistema empresarial más sensible al género, y
- D) El incremento de seguridad estabilidad financiera de lo(a)s Strivers, sus familias, y sus trabajadores.

La gran mayoría de los empresarios de la Microempresa y Pequeña Empresa en el Perú y en muchos países emergentes, carece de un modelo de gestión moderno, confiable y efectivo, lo que les resta eficiencia, competitividad, y rentabilidad. Conforme va creciendo la brecha digital que las separa de las empresas que operan a gran escala en sus mismos giros de negocio, corren el riesgo de quedarse cada vez más rezagados, y aún de tener que salir del mercado (cierre, quiebra), generándose así mayor pobreza y desempleo.

III. NECESIDADES Y DESAFÍOS

El Empresario de la Microempresa y Pequeña Empresa mínimamente necesita saber diariamente, semanalmente, y mensualmente:

- 3.1 Cuánta utilidad neta o ganancia (en dinero) ha generado su empresa.
- 3.2 Cuán rentable es la operación de su empresa (ratio, margen), y saber si está creciendo, decreciendo, o manteniéndose igual en el tiempo.
- 3.3 Cuánto es el volumen de ventas de su empresa, y saber si está creciendo, decreciendo, o manteniéndose igual en el tiempo.
- 3.4 Cuáles son los productos, servicios, y clientes que generan el mayor volumen de Ventas, la mayor rotación, y la mayor rentabilidad.
- 3.5 Cuáles son los productos, servicios, y clientes que generan el menor volumen de Ventas, la menor rotación, y la menor rentabilidad, o peor aún, que le están causando pérdidas.
- 3.6 Cuán satisfechos están sus clientes con la calidad de los productos o servicios que le han comprado, con la puntualidad en la entrega, y con la atención personal recibida.
- 3.7 Cuáles son los ajustes o mejoras que deben hacer en sus estrategias, tácticas, y procesos operativos a fin de maximizar la satisfacción de sus clientes.
- 3.8Cuál es la situación de cada Orden de Producción desde que se emite, hasta que

el lote de producción está listo para ser entregado al cliente.

- 3.9 El stock mínimo de mercadería, materia prima, o insumos críticos que debe mantener, así como información actualizada de los proveedores que le abastecen de esos productos.
- 3.10 Cuál es la situación de cada Orden de Compra desde que se emite, hasta que la mercadería / materia prima / insumos, están ingresando al almacén.
- 3.11 Las Horas-Hombre que se requieren en cada área de la empresa en cada turno o medio turno de trabajo, de acuerdo a la demanda real y proyectada, así como las calificaciones que deben tener los trabajadores en cada puesto.
- 3.12 El nivel de competencias laborales de sus trabajadores, así como sus niveles de desempeño en sus respectivos puestos de trabajo.
- 3.13 La proyección de los ingresos de dinero en efectivo, así como los pagos que debe realizar en los próximos días, semanas, y meses, esto es, un Flujo de Caja.
- 3.14 La situación de la Cartera de Créditos y la efectividad de la Gestión de Cobranza.
- 3.15 El financiamiento adicional que se requiere o se va a requerir, tanto para capital de trabajo como para inversiones en activo fijo, así como las diversas opciones, modalidades, y fuentes de las que se puede obtener.

Para que -en base a toda la información anteriormente descrita- pueda diseñar e implementar con éxito las estrategias y tácticas más convenientes para mantener la competitividad de su empresa, y de ser posible ir la incrementando gradualmente.

Lamentablemente la gran mayoría de Empresarios de la Microempresa y Pequeña Empresa toman las decisiones sobre sus negocios basados en la intuición y en el azar, con un enfoque de reactividad y no de proactividad, y se la pasan mayormente “apagando incendios” (falta de liquidez, falta de insumos críticos, trabajador que se ausentó, pedido que se atrasó, etc.) antes que gestionar su empresa hacia la competitividad y el crecimiento sostenido en el tiempo. Si llevan contabilidad, es para cumplir con la normatividad tributaria (información falsa mayormente), pero no con fines de mejorar la gestión de sus empresas.

Algunos Empresarios MYPE llevan registros manuales de ventas, compras, cuentas x pagar, y cuentas x cobrar; pero no es suficiente para realizar una gestión efectiva integral del negocio. Con frecuencia las anotaciones en estos registros se omiten o se hacen con retraso, lo que les resta confiabilidad. Algunas veces estos registros se extravían, y no hay copia de respaldo para poder recuperar la información contenida en ellos.

Actualmente existen en el mercado local diversos paquetes de software, tanto para instalarse en las computadoras, como para ser utilizadas “en la nube”; pero su costo aún alto para las MYPEs, y lo complicado de su manejo, desalientan su compra y utilización por parte de los Empresarios de la Microempresa y Pequeña Empresa.

IV. OBJETIVO DEL SERVICIO

Las fórmulas, algoritmos, y demás componentes del software de la aplicación -que son las que en realidad hacen todo el trabajo- no deben estar visibles, sino que debe estar “detrás de la pantalla” que va a interactuar con el usuario.

4.5 Su acceso y uso sea totalmente gratuita para todas las Microempresas apoyadas por CARE a través de sus diversos proyectos, considerando que la Aplicación Móvil va a estar en la “nube”, a la que se podrá ingresar desde un teléfono celular Smartphone para descargarla, registrar data, y actualizar data; para lo cual a través de CARE se asignaría a cada Microempresa beneficiaria un Usuario y un Password para poder acceder a la Aplicación.

En este sentido, el proveedor interesado en brindar este servicio, tendrá la propiedad intelectual de esta nueva Aplicación Móvil, con la condición de que todas las Microempresas apoyadas por CARE ahora y en el futuro, puedan utilizarla sin ninguna Restricción, con derecho a todas las actualizaciones que el Proveedor realice a esta Aplicación Móvil. Cumplida esta condición, el Proveedor tendrá plena libertad de venderla a otras empresas e instituciones al precio que estime conveniente.

V. LUGAR DEL SERVICIO:

Lima, Perú

VI. CONTENIDO DE LA APLICACIÓN MÓVIL

Esta Aplicación Móvil debe cubrir plenamente todas las necesidades y desafíos descritos en la parte III de este documento, más algunos tópicos que se mencionarán a continuación. El contenido más específico y detallado de cada módulo, se tratará con el Proveedor que resulte ganador de este concurso. **Los videos de capacitación no son parte de este servicio**, más sí el espacio en la plataforma para presentarlos, así como el enlace al canal de CARE en Youtube para acceder a ellos, y el espacio para insertar sus respectivas herramientas; así como los Tutoriales para mostrar de manera clara y sencilla cómo utilizar cada parte de la Aplicación Móvil.

6.1 Qué es un Modelo de Gestión y para qué sirve

Este es un Módulo introductorio, incluye una breve explicación que motive a los Microempresarios MYPE a utilizar la Aplicación Móvil como un medio o herramienta para gestionar sus pequeños negocios con eficiencia y efectividad.

6.1.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 6111 -> Lo que usualmente pasa

Video 6112 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 6113 -> Cómo podría mejorarse

Video 6114 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 6115 -> Herramienta para implementar el Modelo de Gestión

Video 6116 -> Motivación para utilizar la Herramienta

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.1.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.2 Información del Usuario

6.2.1 Información General del Negocio

6.2.2 Información socio-económica del Propietario del negocio

6.2.3 Autorización de acceso y uso de la información del usuario

6.2.4 Evaluaciones de Indicadores de la Línea de Base

6.2.4.1 Evaluación de Entrada

6.2.4.2 Evaluación Periodo 1

6.2.4.3 Evaluación Periodo 2

6.2.4.4 Evaluación Periodo 3

6.2.4.5 Evaluación Periodo 4

6.2.4.6 Evaluación Periodo 5

6.2.4.7 Evaluación Periodo 6

6.2.4.8 Evaluación de Salida

6.3 Identificación de Oportunidades de Negocios

6.3.1 Evaluación de Entrada

6.3.2 Capacitación: "Cómo identificar Oportunidades de Negocios"

6.3.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 63211 -> Lo que usualmente sucede

Video 63212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 63213 -> Cómo podría mejorarse

Video 63214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 63215 -> Herramientas para mejorar

Video 63216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.3.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.3.3 Herramienta para mejorar 63215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

- 6.3.4 Herramienta para mejorar 63215.2 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.3.5 Herramienta para mejorar 63215.3 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.3.6 Herramienta para mejorar 63215.4 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.3.7 Herramienta para mejorar 63215.5 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.3.8 Herramienta para mejorar 63215.6 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.3.9 Evaluación de Salida

6.4 Propuestas de Valor

- 6.4.1 Evaluación de Entrada
- 6.4.2 Capacitación: “Cómo configurar Propuestas de Valor”
 - 6.4.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:
 - Video 64211 -> Lo que usualmente sucede
 - Video 64212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

 - Video 64213 -> Cómo podría mejorarse
 - Video 64214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

 - Video 64215 -> Herramientas para mejorar
 - Video 64216 -> Motivación para utilizar las Herramientas
 - (Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)
 - 6.4.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)
- 6.4.3 Herramienta para mejorar 64215.1 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.4.4 Herramienta para mejorar 64215.2 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.4.5 Herramienta para mejorar 64215.3 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.4.6 Herramienta para mejorar 64215.4 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.4.7 Herramienta para mejorar 64215.5 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.4.8 Herramienta para mejorar 64215.6 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.4.9 Evaluación de Salida

6.5 Modelos de Negocio

- 6.5.1 Evaluación de Entrada
- 6.5.2 Capacitación: “Cómo configurar Modelos de Negocios”
 - 6.5.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 65211 -> Lo que usualmente pasa
Video 65212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 65213 -> Cómo podría mejorarse
Video 63124 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 63125 -> Herramientas para mejorar
Video 63126 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.5.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.5.3 Herramienta para mejorar 63125.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.5.4 Herramienta para mejorar 63125.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.5.5 Herramienta para mejorar 63125.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.5.6 Herramienta para mejorar 63125.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.5.7 Herramienta para mejorar 63125.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.5.8 Herramienta para mejorar 63125.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.5.9 Evaluación de Salida

6.6 Nuevos Productos o Servicios

6.6.1 Evaluación de Entrada

6.6.2 Capacitación: “Cómo diseñar y prototipar Nuevos Productos y Servicios”

6.6.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 66211 -> Lo que usualmente pasa
Video 66212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 66213 -> Cómo podría mejorarse
Video 66214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 66215 -> Herramientas para mejorar
Video 66216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.6.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.6.3 Herramienta para mejorar 66215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.6.4 Herramienta para mejorar 66215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.6.5 Herramienta para mejorar 66215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.6.6 Herramienta para mejorar 66215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.6.7 Herramienta para mejorar 66215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.6.8 Herramienta para mejorar 66215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.6.9 Evaluación de Salida

6.7 Comercialización

6.7.1 Evaluación de Entrada

6.7.2 Capacitación: “Cómo comercializar Productos y Servicios por Multicanal y Omnicanal”

6.7.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 67211 -> Lo que usualmente pasa

Video 67212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 67213 -> Cómo podría mejorarse

Video 67214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 67215 -> Herramientas para mejorar

Video 67216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.7.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.7.3 Herramienta para mejorar 67215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.7.4 Herramienta para mejorar 67215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.7.5 Herramienta para mejorar 67215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.7.6 Herramienta para mejorar 67215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.7.7 Herramienta para mejorar 67215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.7.8 Herramienta para mejorar 67215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.7.9 Evaluación de Salida

6.7.10 Tutorial del Módulo

6.7.11 Matriz Productos-Mercado

6.7.12 Emisión de Boletas y Facturas

6.7.13 Créditos y Cobranzas

6.7.14 Soporte a Clientes y Fidelización

6.8 Ventas

6.8.1 Evaluación de Entrada

6.8.2 Capacitación: “Cómo optimizar el esfuerzo de Ventas”

6.8.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 68211 -> Lo que usualmente pasa

Video 68212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 68213 -> Cómo podría mejorarse

Video 68214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 68215 -> Herramientas para mejorar

Video 68216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.8.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.8.3 Herramienta para mejorar 68215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.8.4 Herramienta para mejorar 68215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.8.5 Herramienta para mejorar 68215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.8.6 Herramienta para mejorar 68215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.8.7 Herramienta para mejorar 68215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.8.8 Herramienta para mejorar 68215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.8.9 Evaluación de Salida

6.8.10 Tutorial del Módulo

6.8.11 Argumentarios de Ventas

6.8.12 Embudos de Ventas

6.9 Logística / Abastecimiento

6.9.1 Evaluación de Entrada

6.9.2 Capacitación: “Cómo gestionar la Cadena de Abastecimiento”

6.9.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 69211 -> Lo que usualmente pasa

Video 69212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 69213 -> Cómo podría mejorarse

Video 69214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 69215 -> Herramientas para mejorar

Video 69216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.9.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.9.3 Herramienta para mejorar 69215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.9.4 Herramienta para mejorar 69215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.9.5 Herramienta para mejorar 69215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.9.6 Herramienta para mejorar 69215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.9.7 Herramienta para mejorar 69215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.9.8 Herramienta para mejorar 69215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.9.9 Evaluación de Salida

6.9.10 Tutorial del Módulo

6.9.11 Planeamiento de la Demanda

6.9.12 Planeamiento del Abastecimiento

6.9.13 Adquisición de Bienes y Servicios

6.9.14 Búsqueda y Evaluación de Proveedores

6.9.15 Tercerización de la Producción / Operaciones

6.9.16 Almacenamiento

6.9.17 Control de Inventarios

6.9.18 Procesamiento de Pedidos

6.9.19 Despacho y Entrega

6.10 Producción/Operaciones

6.10.1 Evaluación de Entrada

6.10.2 Capacitación: “Cómo optimizar el Proceso de Producción”

6.10.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 610211 -> Lo que usualmente pasa

Video 610212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 610213 -> Cómo podría mejorarse

Video 610214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 610215 -> Herramientas para mejorar

Video 610216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.10.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.10.3 Herramienta para mejorar 610215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.10.4 Herramienta para mejorar 610215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.10.5 Herramienta para mejorar 610215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.10.6 Herramienta para mejorar 610215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.10.7 Herramienta para mejorar 610215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.10.8 Herramienta para mejorar 610215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.10.9 Evaluación de Salida

6.10.10 Tutorial del Módulo

6.10.11 Fichas Técnicas de Productos y Servicios

6.10.12 Costeo de Productos y Servicios

6.10.13 Capacidad de Producción

6.10.14 Órdenes de Producción

6.10.15 Stock de Materiales e Insumos críticos

6.10.16 Control de Calidad y Trazabilidad

6.10.17 Mantenimiento de Herramientas, Maquinaria y Equipos

6.10.18 Lean Manufacturing

6.11 Gestión de Personas

6.11.1 Evaluación de Entrada

6.11.2 Capacitación: “Cómo gerenciar y liderar un Equipo de Trabajo”

6.11.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 611211 -> Lo que usualmente pasa

Video 611212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 611213 -> Cómo podría mejorarse

Video 611214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 611215 -> Herramientas para mejorar

Video 611216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.11.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.11.3 Herramienta para mejorar 611215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.11.4 Herramienta para mejorar 611215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.11.5 Herramienta para mejorar 611215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.11.6 Herramienta para mejorar 611215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.11.7 Herramienta para mejorar 611215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.11.8 Herramienta para mejorar 611215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.11.9 Evaluación de Salida

6.11.10 Tutorial del Módulo

6.11.11 Perfiles de puestos

6.11.12 Files de personal

6.11.13 Planillas

6.11.14 Roster y Performance

6.12 Cumplimiento de Normatividad y Responsabilidad Social

6.12.1 Evaluación de Entrada

6.12.2 Capacitación: “Cómo evitar sanciones por incumplimiento de la Normatividad a nivel local, regional, y nacional”

6.12.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 612211 -> Lo que usualmente pasa

Video 612212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 612213 -> Cómo podría mejorarse

Video 612214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 612215 -> Herramientas para mejorar

Video 612216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.12.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.12.3 Herramienta para mejorar 612215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.12.4 Herramienta para mejorar 612215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.12.5 Herramienta para mejorar 612215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

- 6.12.6 Herramienta para mejorar 612215.4 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.12.7 Herramienta para mejorar 612215.5 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.12.8 Herramienta para mejorar 612215.6 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.12.9 Evaluación de Salida
- 6.12.10 Tutorial del Módulo
- 6.12.11 Normatividad Tributaria
- 6.12.12 Normatividad Laboral
- 6.12.13 Normatividad Sanitaria
- 6.12.14 Normatividad Ambiental
- 6.12.15 Responsabilidad Civil y Penal
- 6.12.16 Normatividad Sectorial

6.13 Gestión Financiera

- 6.13.1 Evaluación de Entrada
- 6.13.2 Capacitación: “Cómo financiar la Operatividad y Crecimiento del Negocio”
 - 6.13.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:
 - Video 613211 -> Lo que usualmente pasa
 - Video 613212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

 - Video 613213 -> Cómo podría mejorarse
 - Video 613214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

 - Video 613215 -> Herramientas para mejorar
 - Video 613216 -> Motivación para utilizar las Herramientas
 - (Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)
 - 6.13.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)
- 6.13.3 Herramienta para mejorar 613215.1 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.13.4 Herramienta para mejorar 613215.2 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.13.5 Herramienta para mejorar 613215.3 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.13.6 Herramienta para mejorar 613215.4 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.13.7 Herramienta para mejorar 613215.5 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.13.8 Herramienta para mejorar 613215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

- 6.13.9 Evaluación de Salida
- 6.13.10 Tutorial del Módulo
- 6.13.11 Caja y Bancos
- 6.13.12 Cuentas por Cobrar
- 6.13.13 Cuentas por Pagar
- 6.13.14 Flujo de Caja
- 6.13.15 Ejecución Presupuestal
- 6.13.16 Activo Fijo
- 6.13.17 Estados Financieros
- 6.13.18 Gestión del Riesgo

6.14 Dirección Estratégica y Operativa del Negocio

- 6.14.1 Evaluación de Entrada
- 6.14.2 Capacitación: “Cómo administrar el Crecimiento Sostenido del Negocio”
 - 6.14.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:
 - Video 614211 -> Lo que usualmente pasa
 - Video 614212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos
 - Video 614213 -> Cómo podría mejorarse
 - Video 614214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos
 - Video 614215 -> Herramientas para mejorar
 - Video 614216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)
 - 6.14.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)
- 6.14.3 Herramienta para mejorar 614215.1 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.14.4 Herramienta para mejorar 614215.2 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.14.5 Herramienta para mejorar 614215.3 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.14.6 Herramienta para mejorar 614215.4 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.14.7 Herramienta para mejorar 614215.5 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.14.8 Herramienta para mejorar 614215.6 (Formato exportable en archivo Excel)
- 6.14.9 Evaluación de Salida

6.14.10 Tutorial del Módulo

Aquí deben estar unos cuadros a ser llenados por cada Empresario(a) MYPE:

6.14.11 Visión

6.14.12 Misión

6.14.13 Valores

6.14.14 Propuesta de Valor del Negocio en general

6.14.15 Modelo del Negocio

6.14.16 Información del Sector o Industria

6.14.17 Información del Mercado

6.14.18 Análisis FODA

6.14.19 Matriz Estratégica

6.14.20 Aprendizaje Organizacional

6.15 Balanced Scorecard

6.15.1 Evaluación de Entrada

6.15.2 Capacitación: “Tablero de Mando”

6.15.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 615211 -> Lo que usualmente pasa

Video 615212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 615213 -> Cómo podría mejorarse

Video 614214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 615215 -> Herramientas para mejorar

Video 615216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.15.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.15.3 Herramienta para mejorar 615215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.15.4 Herramienta para mejorar 615215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.15.5 Herramienta para mejorar 615215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.15.6 Herramienta para mejorar 615215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.15.7 Herramienta para mejorar 615215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.15.8 Herramienta para mejorar 615215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.15.9 Evaluación de Salida

6.15.10 Tutorial del Módulo

Este es un aplicativo que vincula la Estrategia con los Indicadores Clave y las acciones a ejecutar en la línea del tiempo.

6.15.11 Mapa Estratégico

6.15.12 Indicadores Clave

6.15.13 Plan Operativo Anual

6.16 Plan de Negocios

6.16.1 Evaluación de Entrada

6.16.2 Capacitación: “Plan de Negocios”

6.16.2.1 Enlace instantáneo a canal de CARE en Youtube para ver y escuchar:

Video 616211 -> Lo que usualmente pasa

Video 616212 -> Reflexión 1: Causas y Efectos

Video 616213 -> Cómo podría mejorarse

Video 616214 -> Reflexión 2: Causas y Efectos

Video 616215 -> Herramientas para mejorar

Video 616216 -> Motivación para utilizar las Herramientas

(Tiempo estimado total de los 6 Videos: 45 minutos)

6.16.2.2 Presentaciones y Lecturas complementarias (en archivos PDF)

6.16.3 Herramienta para mejorar 616215.1 (Formato exportable en archivo Excel)

6.16.4 Herramienta para mejorar 616215.2 (Formato exportable en archivo Excel)

6.16.5 Herramienta para mejorar 616215.3 (Formato exportable en archivo Excel)

6.16.6 Herramienta para mejorar 616215.4 (Formato exportable en archivo Excel)

6.16.7 Herramienta para mejorar 616215.5 (Formato exportable en archivo Excel)

6.16.8 Herramienta para mejorar 616215.6 (Formato exportable en archivo Excel)

6.16.9 Evaluación de Salida

6.16.10 Tutorial del Módulo

6.16.11 Sub-Plan Comercial

6.16.12 Sub-Plan de Producción / Operaciones

6.16.13 Sub-Plan de Recursos Humanos y Administración

6.16.14 Sub-Plan Financiero

6.16.15 Resumen Ejecutivo

6.16.16 Plan de Contingencia y de Continuidad del Negocio

6.17 Control de Gestión y Reportes

6.17.0 Tutorial del Módulo

6.17.1 Dashboards de Indicadores Clave a nivel general y por área funcional

6.17.2 Dashboards de Indicadores de Procesos

6.17.3 Control Interno

6.17.4 Administración de Contratos

6.17.5 Hallazgos y Lecciones Aprendidas

6.17.6 Generador de Reportes en Excel, Word, y PDF

6.18 Simulador para toma de decisiones

6.18.0 Tutorial del Módulo

6.18.1 Simulador de Costos y Precios

6.18.2 Análisis Costo-Volumen-Utilidad

6.18.3 Proyecciones de Ventas y Utilidades

6.18.4 Simulador de Cotizaciones a enviar

6.18.5 Análisis comparativo de Cotizaciones recibidas

6.18.6 Simulador de Tasas de Interés

6.18.7 Simulador de Apalancamiento Financiero

6.18.8 Análisis de la carga de trabajo y planificación de recursos

6.18.9 Análisis de Procesos

6.18.10 Simulador de Proyectos

6.19 Administración del Sistema

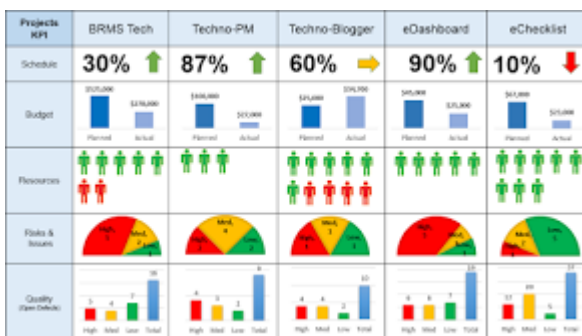
6.19.0 Tutorial del Módulo

Este módulo será de uso exclusivo para CARE Perú, desde donde podrá acceder a:

- 6.19.1 Autorización de alta y baja de usuarios, y de niveles de acceso al sistema.
- 6.19.2 Información completa / total de cada usuario (todos los módulos anteriormente descritos).
- 6.19.3 Dashboards de los indicadores clave del Proyecto / Cohorte / Grupos de usuarios definidos o filtrados por una o más variables con fines de Monitoreo y Evaluación.
- 6.19.4 Reportes detallados de Monitoreo a nivel individual, grupal, y total, por zona geográfica, por sector económico, por giro específico del negocio, y por cada variable que se pueda definir o filtrar.
- 6.19.5 Reportes grupales e individuales de las Evaluaciones de Indicadores de la Línea de Base
- 6.19.6 Reportes de la frecuencia e intensidad de uso de cada opción de la Aplicación Móvil, y de cada herramienta de gestión “colgada” en ella, tanto a nivel individual como a nivel grupal.

VII. FUNCIONAMIENTO DE LA APLICACIÓN MÓVIL

- 7.1 Empresario MYPE o uno de sus empleados (el Usuario) -utilizando un teléfono celular smartphone ingresa a la Aplicación con su nombre de usuario y contraseña.
- 7.2 Usuario ingresa data de transacciones realizadas (para ventas masivas, se utilizará una lectora de código de barras)
- 7.3 Usuario obtiene conformidad de consistencia de data ingresada. La Aplicación procesa al momento la información ingresada y actualiza TODA la información del sistema.
- 7.4 Usuario obtiene Reportes en forma gráfica (Dashboards)



Y también puede obtener Reportes en forma de texto y/o numérica, para mayor detalle, según su necesidad.

- 7.5 Conociendo la evolución de los indicadores clave de rendimiento (KPIs) el usuario determina dónde hay que tomar acciones correctivas, y dónde hay

que mantener o fortalecer la acción que está generando buenos resultados.

- 7.6 Usuario ingresa al Simulador para toma de decisiones, y prueba diversas opciones de estrategias, tácticas, procesos, y actividades a realizar para mejorar los resultados de la empresa.
- 7.7 Una vez realizada la simulación, Usuario define las acciones a realizar en la gestión de la empresa, las ingresa al módulo de Control de Gestión, finaliza la sesión y sale del sistema.
- 7.8 Usuario vuelve al paso 7.1 Si es necesario, repasará el Tutorial de cada módulo.
- 7.9 RESULTADO: Tanto la gestión como los resultados de la empresa mejoran.
- 7.10 CARE Perú accede a la información del sistema para monitorear con exactitud el progreso de la empresa, así como el crecimiento profesional y económico del Empresario MYPE.

Es muy importante que esta Aplicación tenga un adecuado y permanente soporte técnico para asegurar su óptimo funcionamiento y exitoso posicionamiento entre los empresarios MYPE. En este sentido, el Proveedor brindará todo el soporte técnico que sea necesario para el óptimo funcionamiento de esta Plataforma Web -sin cobrar ninguna cantidad adicional de dinero- durante los primeros 18 meses contados a partir de la fecha de entrega efectiva del producto.

VIII. PLAZO

El plazo de duración del servicio es de 190 días calendarios a partir de la firma del contrato. Conforme se vaya desarrollando y probando cada módulo, se irá incorporando o insertando gradualmente a la Aplicación para su uso inmediato, a fin probarlo y asegurar que esté listo para el Lanzamiento previsto para la primera quincena de Abril del 2020.

IX. COSTO DEL SERVICIO

El proveedor interesado deberá hacernos llegar su propuesta técnica y económica A TODO COSTO. Deben estar incluidos costos de honorarios, hardware, licencias de software, hosting, transporte, pagos a terceros, IGV, etc. El monto máximo presupuestado por CARE para la prestación de este servicio es de S/. 350,000 + IGV.

X. EVALUACIÓN DE PROPUESTAS

10.1 Criterios de Selección

Criterio	Ponderación	Puntaje Máximo
Propuesta Técnica	40%	40
Formación y Experiencia Profesional	35%	35
Propuesta Económica	25%	25
TOTAL:	100%	100

10.2 Criterios de Evaluación

Criterio	Ponderación	Puntaje Máximo	
		Cumple	No cumple
A. Propuesta Técnica			
A.1 Metodología Detallada	20%	20	0
A.2 Responde a las condiciones establecidas en los Términos de Referencia	20%	20	0
B. Formación y Experiencia Profesional			
B.1 Posee la capacidad técnica para desarrollar la Aplicación Móvil	15%	15	0
B.2 Ya ha desarrollado al menos una Aplicación Móvil para Microempresas con al menos 10,000 usuarios activos	20%	20	0
C. Propuesta Económica			
En referencia a la suma total de las propuestas presentadas x 0.25	25%	25	
TOTAL :	100%	100	

XI. FORMA DE PAGO

Las Facturas de Proveedores se reciben en Tesorería solamente los días Lunes de 9am a 5pm. CARE Perú paga a todos sus proveedores a los 15 días calendario de haber recibido el respectivo Comprobante de Pago, el mismo que solamente será aceptado previa conformidad de los productos finales entregados por los consultores.

20% a la firma del Contrato y entrega del Plan y Cronograma de Trabajo, junto con el Diseño Metodológico.

10% a la entrega de los Módulos 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, y 6.5.

10% a la entrega de los Módulos 6.6, 6.7, y 6.8.

10% a la entrega de los Módulos 6.9 y 6.10.

10% a la entrega de los Módulos 6.11, 6.12, y 6.13.

10% a la entrega de los Módulos 6.14, 6.15, y 6.16.

10% a la entrega de los Módulos 6.17, 6.18, y 6.19.

20% a la conformidad de la prueba total de la Aplicación Móvil completa.

El Proveedor interesado deberá hacernos llegar su Propuesta técnica-económica con los siguientes documentos:

- Plan de trabajo, diseño metodológico, cronograma, etc.
- Currículo Vitae sin documentar de el / la responsable del servicio, así como del equipo técnico que participe en la misma.
- Póliza de seguro (si en la consultoría incluye viaje o alguna actividad de riesgo)
- Copia de su ficha R.U.C.

al siguiente correo: convocatoria@care.org.pe a más tardar el día Lunes 19 de Octubre del 2020 hasta las 07:59 Horas, indicando "Aplicación Móvil MYPE" y el nombre de la empresa proveedora.

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 postulantes deben tener un buen historial crediticio.
- El resultado de la convocatoria será comunicado solo al postulante que obtuvo la buena pro.
- El impuesto a la renta es un tributo que graba la utilidad de las personas, o instituciones, no podrá ser transferido a CARE Perú.