

**PERÚ**Ministerio
de Comercio Exterior
y TurismoComisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚDirección de Coordinación
de las Oficinas Regionales

TÉRMINOS DE REFERENCIA

SERVICIO DE DIAGNOSTICO DE OPORTUNIDADES COMERCIALES E IDENTIFICACIÓN DE COMPRADORES PARA OFERTA EXPORTABLE CALZADO EN ECUADOR

1. DEPENDENCIA QUE REQUIERE EL SERVICIO

El requerimiento de la contratación corresponde a la Dirección de Coordinación de las Oficinas Regionales

2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN

Se requiere la contratación de un servicio de levantamiento de información comercial de los criterios de adaptación para el mercado de Ecuador e identificación de potenciales compradores, de acuerdo con las características productivas de la oferta exportable peruana.

3. FINALIDAD PÚBLICA

Generar un diagnóstico comercial especializado, de tal manera que las mypes de la Región La Libertad dispongan libremente de información de primera fuente y enmarcada en la industria del calzado, ello permitirá mejorar los criterios de adaptación de su producto e identificar oportunidades comerciales para la oferta de calzado hecho en Perú.

4. VINCULACIÓN CON EL PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL:

Siguiendo el objetivo institucional de “Contribuir al reposicionamiento de la oferta exportable”, la oficina Macro Región Noroeste cumple la función de fortalecer la competitividad en las MYPES con potencial exportador, por ello el servicio se vincula al “APEX N°0958.2023 – Diagnostico de oportunidades comerciales e identificación de compradores para producto calzado en Ecuador”.

5. ANTECEDENTES

La Oficina Macro Región Noroeste, cumpliendo la función de promover y fortalecer la competitividad en las empresas con potencial exportador del sector calzado, requiere generar información especializada de las oportunidades comerciales que se presentan en el mercado internacional, de tal manera que esta información sea referente para implementar procesos de adaptación de la oferta comercial nacional, generando de esta manera en las empresas conocimiento específico de la necesidad del mercado internacional en el sector calzado.

En ese sentido se ha priorizado ejecutar servicios de asistencia para empresas del sector calzado, que encaminen a la prospección y promoción en mercados internacionales de manera eficiente, respaldada en información especializada, generándose así expectativas para continuar posicionando la oferta peruana.

La Libertad es la segunda región exportadora de calzado al mercado ecuatoriano, posición que ha logrado sostener en los últimos 6 años. Dos aspectos que han contribuido a ello son la experiencia y tradición manufacturera de las empresas de la ciudad Trujillo, quienes en su recorrido han ido modernizando sus procesos productivos y siendo ejecutados por la mano de obra local experta en la producción de este tipo de productos.

De esta manera el POA 2023 contempla la ejecución de actividades que permita alcanzar el siguiente objetivo: “Adaptación de la oferta y proceso productivo de acuerdo con los requerimientos y tendencias del mercado nicho internacional”.

6. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

Generar un diagnóstico comercial especializado en el comportamiento del sector calzado en el mercado ecuatoriano. Ello para identificar oportunidades comerciales nicho y mejorar los mecanismos de promoción comercial de las MYPES participantes del Programa Ruta Exportadora Sector Calzado.

7. ALCANCE Y DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS A CONTRATAR

7.1 Actividades

El servicio será ejecutado de acuerdo con los siguientes componentes:

➤ Componente 1: Diagnóstico de oportunidades comerciales para producto calzado en mercado Ecuador

Análisis sobre el mercado de calzado en Ecuador, en base a fuentes primarias y secundarias, que será ejecutado siguiendo estrictamente cada sección y contenido detallado en el Anexo N° 01 del presente documento.

➤ Componente 2: Identificación de potenciales compradores de calzado peruano en mercado Ecuador

Identificación de potenciales compradores, de acuerdo con las características productivas de la oferta exportable peruana, para este propósito se deberá tomar en cuenta cada segmento y línea de producto listado:

- Segmento Damas: Calzado formal o de vestir de cuero, Calzado casual o urbano de cuero.
- Segmento Caballeros: Calzado formal o de vestir de cuero, Calzado casual o urbano de cuero.
- Segmento Bebés y Niños: Calzado casual o urbano de cuero, Calzado escolar de cuero.

El proceso de identificación está conformado por la ejecución de las siguientes actividades:

Preparación de base de datos

Recopilar información comercial de 20 empresas del mercado ecuatoriano, inmersas en el sector calzado, dedicadas a la importación y/o distribución y/o comercialización en negocios de indumentaria.

Para organizar la información, se empleará el Anexo N° 02 del presente documento.

Realización de entrevistas de profundidad a compradores VIP interesados en prospectar la oferta del calzado hecho en Perú.

Aplicación de entrevistas a profundidad a mínimo 10 representantes de empresas, inmersas en el sector calzado, dedicadas a la importación y/o distribución y/o comercialización en negocios de indumentaria.

Cada entrevista será desarrollada en la modalidad presencial o virtual (plataforma Zoom).

El proveedor, en coordinación la Oficina Macro Región Noroeste, determinará la información a recopilar y elaborará la guía de entrevista correspondiente.

Elaboración de perfiles de comprador

Elaboración de mínimo 10 “Perfiles de Comprador”, en donde se plasme la información obtenida de la aplicación de las entrevistas a profundidad.

Para estandarizar la presentación de la información, se empleará el Anexo N° 03 del presente documento.

➤ Componente 3: Seminario especializado

Difusión de los resultados del trabajo de investigación realizado en el “Componente 1”, a través de la ejecución de un seminario virtual, que será dirigido a empresas exportadoras y con potencial de exportación de la región La Libertad. El seminario virtual tendrá una duración de hasta 120 minutos y se llevará a cabo a través de la plataforma “Zoom”.

La preparación del material didáctico (presentaciones Microsoft Power Point) y la ejecución del seminario especializado, estará a cargo del proveedor del presente servicio.

7.2 Coordinación y Supervisión del Servicio

- El proveedor coordinará la ejecución de las actividades, con la Dirección de Coordinación de las Oficinas Regionales, a través de la Oficina Macro Región Noroeste.
- La supervisión del trabajo estará a cargo de la Dirección de Coordinación de las Oficinas Regionales, a través de la Oficina Macro Región Noroeste, por medio del seguimiento a cada una de las actividades programadas.

7.3 Recursos a ser Proporcionados

PROMPERÚ, proporcionará al proveedor lo siguiente:

- Formato Anexo N° 01 Índice de contenido de diagnóstico de oportunidades comerciales para producto calzado en mercado Ecuador, en formato PDF.
- Formato Anexo N° 02 Base de datos de empresas dedicadas a la importación y/o distribución y/o comercialización en negocios de indumentaria, en formato Microsoft Excel.
- Formato Anexo N° 03 Perfil de comprador, en formato Microsoft Word.
- Los recursos serán entregados vía correo electrónico al día siguiente de la notificación de la orden de servicio.

El PROVEEDOR, estará a cargo de:

- Elaborar los productos señalados en el punto 7.6 (Productos).

7.4 Requisitos del Proveedor

Formación académica del personal

Requisitos:

- Licenciado u otro título profesional de la carrera de Ingeniería Industrial o Ingeniería Comercial o Economía o Administración de Empresas o Negocios Internacionales.
- Con conocimiento en Comercio Internacional o Marketing Internacional o Relaciones Internacionales.

Acreditación:

El postor debe presentar la copia de la constancia, certificado, diploma o documento equivalente del país donde se ejecutará el servicio respectivo a fin de acreditar la formación académica.

Experiencia del Personal

- Experiencia mínima en ejecución de dos (02) servicios de investigación o asesorías en exportaciones o importaciones o internacionalización de productos y servicios.
- Experiencia mínima en ejecución de dos (02) servicios de identificación de oportunidades comerciales en mercado internacional o identificación de compradores internacionales o identificación de importadores.

Acreditación:

La experiencia del personal se acreditará con cualquiera de los siguientes documentos: (i) Copias simples de contratos o (ii) Constancias o (iii) Certificados o (iv) Comprobantes de pago o (v) Cualquier otra documentación que, de manera fehaciente, demuestre la experiencia del personal propuesto.

7.5 Lugar y Plazo de Ejecución del Servicio

Las actividades indicadas en el punto 7.1 serán ejecutadas en el país de Ecuador.

El plazo de ejecución de las actividades indicadas en el punto 7.1 serán de hasta noventa (90) días calendario, contados a partir del día siguiente de la entrega de los recursos, previa notificación de la orden de servicio.

7.6 Productos

Acorde a las actividades indicadas en el punto 7.1, el proveedor deberá de presentar lo siguiente:

Primer producto:

- Documento informativo del contexto y características del mercado de calzado en Ecuador. El documento deberá contemplar el análisis de los puntos indicados en el Anexo N° 01, que forma parte del “Componente I- Diagnóstico de oportunidades comerciales para producto calzado en mercado Ecuador”, del servicio.

- **Entrega de Informe:** Hasta los cuarenta y cinco (45) días calendario contados a partir del día siguiente de la entrega de los recursos, previa notificación de la orden de servicio.

Segundo producto:

- Base de datos de veinte (20) empresas del mercado ecuatoriano, inmersas en el sector calzado, dedicadas a la importación y/o distribución y/o comercialización en negocios de indumentaria. La información deberá ser presentada de acuerdo con el Anexo N° 02 del presente documento.
- Fotografías o capturas de pantalla (screenshot) de la ejecución de entrevistas de profundidad a compradores VIP interesados en prospectar la oferta del calzado hecho en Perú.
- Diez (10) perfiles de compradores interesados en prospectar la oferta del calzado hecho en Perú. La información deberá ser presentada de acuerdo con el Anexo N° 03 del presente documento.
- Capturas de pantalla (screenshot) de la ejecución del seminario especializado.
- **Entrega de Informe:** Hasta los noventa (90) calendarios contados a partir del día siguiente de la entrega de los recursos, previa notificación de la orden de servicio.

Notas:

- *Cada uno de los productos entregados pasará por un periodo de revisión y ajuste; a fin de incorporar las observaciones que pudieran tener.*
- *El producto deberá ser presentado, a través de la “Ventanilla Virtual de PROMPERÚ”, en esta ventanilla podrán presentar sus trámites durante 24 horas del día.*
- *El proveedor estará a cargo de todos los recursos requeridos para la elaboración y entrega oportuna del producto correspondiente al servicio.*

7.7 Forma de Pago

Pagos parciales, realizados en moneda extranjera (dólares americanos), por transferencia bancaria, para lo cual deberá haberse realizado el servicio, presentado los productos correspondientes y contar con la conformidad de la Dirección de Coordinación de las Oficinas Regionales. La conformidad que corresponde será emitida en un plazo que no superará de siete (07) días calendario de aprobado el producto.

- **Primer pago:** Corresponderá al 50% del monto total contratado, a la entrega (a través de la Ventanilla Virtual de PROMPERU) y conformidad del primer producto.
- **Segundo pago:** Corresponderá al 50% del monto total contratado, a la entrega (a través de la Ventanilla Virtual de PROMPERU) y conformidad del segundo producto.

Asimismo, para que proceda el pago del contratista, deberá entregar su comprobante de pago electrónico de lunes a viernes de 09:00 horas a 17.00 horas a la siguiente dirección: comprobantepago@promperu.gob.pe, con atención a la Unidad de Finanzas. El comprobante de pago deberá ser emitido a nombre de PROMPERÚ, considerando el RUC: 20307167442 y el número de la orden de servicio.

Debe adjuntar:

- a) Orden de servicio.
- b) El correo de notificación de la orden de servicio.
- c) El correo de entrega de su entregable o producto o informe, en la modalidad establecida en su TDR.

7.8 Consideraciones Generales

Propiedad intelectual

El proveedor acepta expresamente que todos los productos obtenidos como resultado de este servicio quedarán en propiedad de PROMPERÚ con exclusividad y a todos los efectos para ser utilizados sin restricción alguna.

Confidencialidad de la Información

El proveedor queda expresamente obligado a mantener absoluta confidencialidad y reserva sobre cualquier información que pudiera conocer durante el desarrollo del servicio.

El proveedor protegerá la información del uso, difusión o divulgación no autorizada, para lo cual extremará todos los cuidados y medidas de seguridad que normalmente emplea para tratar y proteger a la misma.

La obligación de confidencialidad convenida continuará luego del cumplimiento del servicio contratado.

8. PENALIDADES:

En caso el contratista no cumpla con la ejecución de las prestaciones objeto del contrato dentro del plazo establecido, la Entidad aplicará una penalidad por mora por cada día de atraso. La penalidad se aplicará automáticamente y se calculará de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{Penalidad diaria} = \frac{0.10 \times \text{monto}}{F \times \text{plazo en días}}$$

Donde F tiene los siguientes valores:

- Para los plazos menores o iguales a sesenta (60) días, para bienes, servicios en general y consultorías: $F = 0.40$.
- Para plazos mayores a sesenta (60), para bienes, servicios en general y consultorías: $F = 0.25$.

El monto máximo de la penalidad aplicable no puede exceder el monto máximo del diez por ciento (10%) del monto contratado. La entidad tiene derecho a exigir, además de la penalidad, el cumplimiento de la obligación.

9. MODIFICACIONES DE CONTRATO

Cualquier modificación pactada del contrato no implicará incrementos en el monto del contrato y deberá guardar vinculación con el objeto y la finalidad del contrato.

10. SUSPENSIÓN DE CONTRATO

Cuando se produzcan eventos no atribuibles a las partes que originen la paralización de la ejecución del contrato, estas pueden acordar por escrito, la suspensión del plazo de ejecución contractual, hasta la culminación de dicho evento, sin que ello suponga el reconocimiento de mayores gastos generales y costos directos, salvo aquellos que resulten necesarios para viabilizar la suspensión.

La suspensión tendrá la formalidad establecida en la contratación originaria.

Una vez finalizado el hecho que motivó la suspensión, la Entidad deberá comunicar al contratista para que pueda reiniciar la ejecución del contrato, debiendo el área usuaria evaluar realizar las gestiones para modificar el respectivo contrato en lo que corresponda.

11. RESOLUCION DE CONTRATO

El área usuaria podrá solicitar por escrito a la OAD a través de un informe técnico, la resolución del contrato por las siguientes causales:

- a) Incumplimiento injustificado de obligaciones contractuales, legales reglamentarias a su cargo, pese a haber sido notificado para ello;
- b) Acumulación del monto máximo de la penalidad por mora o el monto máximo para otras penalidades, en la ejecución de la prestación a su cargo; o
- c) Paralización o reducción injustificada de la ejecución de la prestación, pese a haber sido notificado para corregir tal situación;
- d) Por acuerdo entre las partes.
- e) Por caso fortuito o fuerza mayor, que imposibilite a la entidad de manera definitiva continuar con el contrato.

12. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN CONTRATACIONES CON PROVEEDORES NO DOMICILIADOS

Las controversias que surjan entre las partes sobre la ejecución, interpretación, resolución, ineficacia, modificaciones al contrato, conformidad por la prestación del bien o servicio, penalidades, aspectos vinculados al pago, intereses por mora en el pago, u otros supuestos

que surjan de la ejecución del Contrato, la OC u OS, se resolverán mediante acuerdo entre las partes o conciliación.

Toda controversia que no pueda ser resuelta por acuerdo entre las partes o conciliación, se resolverá mediante arbitraje de derecho, según el reglamento y las normas del Estado Peruano, salvo excepción.

Dicho arbitraje será realizado en la ciudad de Lima (Perú) y en idioma español por un Tribunal Arbitral conformado por tres árbitros, nombrando cada una de las partes a un árbitro y éstos a su vez designarán al tercer árbitro, quien ejercerá la presidencia del Tribunal Arbitral. Las partes acatarán el laudo arbitral emitido como fallo definitivo de cualquier desacuerdo o controversia.

13. ANTICORRUPCIÓN

El CONTRATISTA declara y garantiza no haber, directa o indirectamente, o tratándose de una persona jurídica a través de sus socios, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores o personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, ofrecido, negociado o efectuado, cualquier pago o, en general, cualquier beneficio o incentivo ilegal en relación al contrato.

Asimismo, el CONTRATISTA se obliga a conducirse en todo momento, durante la ejecución del contrato, con honestidad, probidad, veracidad e integridad y de no cometer actos ilegales o de corrupción, directa o indirectamente o a través de sus socios, accionistas, participacionistas, integrantes de los órganos de administración, apoderados, representantes legales, funcionarios, asesores y personas vinculadas a las que se refiere el artículo 7 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

Además, El CONTRATISTA se compromete a i) comunicar a las autoridades competentes, de manera directa y oportuna, cualquier acto o conducta ilícita o corrupta de la que tuviera conocimiento; y ii) adoptar medidas técnicas, organizativas y/o de personal apropiadas para evitar los referidos actos o prácticas.

Finalmente, EL CONTRATISTA se compromete a no colocar a los funcionarios públicos con los que deba interactuar, en situaciones reñidas con la ética. En tal sentido, reconoce y acepta la prohibición de ofrecerles a éstos cualquier tipo de obsequio, donación, beneficio y/o gratificación, ya sea de bienes o servicios, cualquiera sea la finalidad con la que se lo haga.

14. OTRAS DISPOSICIONES

El proveedor se sujetará a las disposiciones contenidas en la Directiva que regula las Contrataciones con proveedores no domiciliados en el País en PROMPERU, y de manera supletoria a la Ley de Contrataciones del Estado, su Reglamento y demás normas complementarias.

ANEXO N° 01

Índice de contenido de diagnóstico de oportunidades comerciales para producto calzado en mercado Ecuador

1.- Análisis del Producto

Se deberá recopilar y analizar la siguiente información en el horizonte de tiempo de los años 2021, 2022 y 2023:

- 1.1 Contexto de la fabricación nacional de calzado.
- 2.1 Contexto de importaciones de calzado.
- 3.1 Línea de productos de mayor demanda. *
- 4.1 Línea de productos con mayor índice de crecimiento en demanda. *
- 5.1 Características de la oferta comercial (marcas representativas en el sector calzado).

** Se deberá tomar en cuenta en el análisis, los segmentos de: Calzado para damas, calzado para caballeros y calzado para niños.*

2.- Análisis del Consumidor

- 2.1 Provincias con mayor dinamismo en la comercialización y consumo de calzado.
- 2.2 Características del segmento de mercado con mayor promedio de compra en volumen. *
- 2.3 Características del segmento de mercado con mayor promedio de compra en valor. *

** Se deberá tomar en cuenta en el análisis, el criterio de segmentación: Por ingresos económicos.*

3.- Análisis de canales de comercialización B2B

3.1 Comercialización para importadores / distribuidores

- Temporadas de búsqueda de proveedores y/o negociación de producción.
- Dinámica del proceso de desarrollo y entrega de producción.
- Volumen de compra promedio por temporada (en pares de calzado).
- Rango de precios de compra.

3.2 Comercialización para negocios retail de indumentaria

- Temporadas de búsqueda de proveedores y/o negociación de producción.
- Dinámica del proceso de desarrollo y entrega de producción.
- Volumen de compra promedio por temporada (en pares de calzado).
- Rango de precios de compra.

3.3 Comercialización para negocios especializados en moda (boutiques)

- Temporadas de búsqueda de proveedores y/o negociación de producción.
- Dinámica del proceso de desarrollo y entrega de producción.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Comisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de Coordinación
de las Oficinas Regionales

- Volumen de compra promedio por temporada (en pares de calzado).
- Rango de precios de compra.

4.- Análisis de gestión de importaciones

- 4.1. Códigos arancelarios del calzado en el Arancel Nacional del Ecuador.
- 4.2. Medidas arancelarias aplicadas a las importaciones de calzado de origen peruano.
- 4.3. Requerimiento de etiquetado para ingreso al mercado del Ecuador.
- 4.4. Proceso de importación y autorización de comercialización en destino.



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo

Comisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ

Dirección de Coordinación
de las Oficinas Regionales

ANEXO N° 02

Base de datos de empresas dedicadas a la importación y/o distribución y/o comercialización en negocios de indumentaria

RUC	Nombre Corporativo	Marca	Dirección de Compañía	Ciudad	Nombre	Apellido	Cargo	Teléfono	Celular	Email	Website (URL)	Categoría de negocio	Tipo de productos ofrecidos	Segmento de Mercado	Valor promedio de compra (USD)	Cantidad promedio de compra (Pares de calzado)	Usted importa directamente los productos que comercializa	Si Usted importa, por favor indicar el monto importado en USD, en 2022.

ANEXO N° 03**Perfil de comprador****1. Datos de contacto**

Empresa	
Dirección	
Página Web	
Nombre y cargo de la persona de contacto	
Teléfono	
E-mail	

1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

- Tipo de empresa (rol que desempeña en el canal de distribución):
- Localización:
- Años de funcionamiento:
- Sucursales y/o plantas:
- Participación en el mercado:

1.2. PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

- Productos: Calzado de dama y/o bebés-niños y/o caballeros
- Ventas anuales:
- Principales marcas:
- Ventajas competitivas de los productos que distribuye:
- Principales empresas abastecedoras:
- Segmento de mercado que atiende:

1.3. IMPORTACIONES

- Productos importados

- Países de los que importa

2. Análisis de la cadena de suministro

- Esquema
- Características
- Posición de la empresa en la cadena

3. Hábitos de compra

- Frecuencia de compra y/o de importación
- Exigencias y estándares de calidad
- Formas de pago

Criterios para seleccionar un proveedor extranjero (5 = puntaje más alto)

Ítem	Puntaje
A. Capacidad de producción	
B. Niveles de precios	
C. Variedad de productos	
D. Calidad del producto	
E. Entrega puntual	
F. Condiciones de venta	

4. Percepción de la empresa respecto al Perú

- Experiencia actual y/o previa con productos peruanos
- Interés por ampliar y/o iniciar negocios con productos peruanos.

Experiencia previa con productos peruanos

Productos Peruanos (Producto / Marca)	Frecuencia de Importación (Veces por mes, año)

**PERÚ****Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo****Comisión de Promoción del
Perú para la Exportación y
el Turismo—PROMPERÚ****Dirección de Coordinación
de las Oficinas Regionales****Comentario sobre productos peruanos (5 = puntaje más alto)**

Ítem	Puntaje
A. Calidad estable	
B. Precios competitivos	
C. Entrega puntual	
D. Variedad de productos	
E. Certificaciones requeridas	
F. Condiciones de venta	

5. Conclusiones