



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATISTA INDEPENDIENTE

Especialista en Diseño de Estrategias de Introducción y Adopción de Nuevos Productos-Servicios para el Sector de la Construcción Progresiva en el Perú

Antecedentes

- Habitat for Humanity International, INC., en adelante (HFHI), es una organización no gubernamental global, sin fines de lucro, que trabaja para lograr que las personas tengan un lugar adecuado donde vivir en 70 países del mundo.
- Recientemente, HFHI ha firmado un Memorando de Entendimiento (MDE) con la empresa Conte Group, una empresa privada constituida conforme a las leyes de la República del Perú.
- Para ello, el MDE especifica que:
 - Conte Group y HFHI acuerdan trabajar con y en coordinación en el desarrollo de un plan de negocio inclusivo, conducentes a Conte Group a facilitar la introducción y adopción del material de construcción *polímero seco*, en los procesos de construcción progresiva de vivienda en los segmentos de la base de la pirámide.
 - Conte Group y HFHI, conjunta e independientemente, acuerdan llevar a cabo acciones de monitoreo y evaluación para realizar sobre la marcha y evaluar el impacto de estas actividades en los clientes y/o actores participantes.
 - HFHI acuerda facilitar información clave de cómo funciona el mercado de la vivienda adecuada para familias de bajos ingresos.
 - HFHI brindará apoyo para la investigación y desarrollo de intervenciones específicas, con métricas de resultado consensuadas, previamente, entre las Partes.
 - HFHI y Conte Group trabajan juntos para introducir y facilitar el proceso de introducción y adopción del material polímero seco, la evolución al mortero, a fin de contribuir a mejorar las prácticas de construcción de vivienda progresiva entre las familias de la base de la pirámide.

Acerca de la Consultoría

Como parte del programa de intervenciones de HPHI conducentes al desarrollo de sistemas de mercado de vivienda en el Perú, el equipo del Proyecto ofrece a, Conte Group S.A, apoyo para diseñar, en coordinación con Contre Group S.A C., estrategia que facilite la introducción y adopción del material de Construcción del *polímero seco*, que comercializa Conte Group S.A.C., para contribuir a mejorar las prácticas de construcción de vivienda progresiva y, a la vez que el proceso sea más eficiente, seguro y efectivo.



La adopción de este producto en el mercado requiere diseñar e implementar un plan de acción que contribuya a estimular cambios de comportamiento, ya identificados mediante una primera fase del proyecto, a través de metodologías ágiles de Design Thinking¹.

Objetivo General

Diseñar la estrategia de promoción comercial del material polímero seco, en sintonía con las estrategias de introducción y adopción para el plan piloto.

Objetivos Específicos

- **Brindar capacitación** en técnicas comerciales al personal y actores clave que impulsará las iniciativas de adopción.
- **Mapeo y validación de las zonas pilotos** en las que probará la estrategia de introducción y adopción.
- **Apoyar iniciativas de establecimiento de alianzas** con actores clave para contribuir al proceso de adopción del material polímero seco.
- **Preparar y presentar reportes** sobre los avances de la consultoría.

Duración y lugar de la consultoría

Se han estimado 57 días consultor, entre 17 junio 2019 y 20 octubre 2019. El/la consultor(a) realizará su labor en estrecha coordinación con la Sra. Arquitecta Rosario Reaño, consultor HPHI con base en Lima (Perú) y la retroalimentación de la Sra. **Gema Stratico**, gerente HPHI con base en Lima (Perú).

Entregables

- Plan de Acción y cronograma tipo Gantt con detalle de las actividades.
- Mapa de stakeholder y perfilado del público en las zonas del piloto con foco en Montenegro y Mariátegui del distrito de San Juan de Lurigancho, Lima - Perú.
- Herramientas comerciales diseñadas para potenciar la introducción y adopción del polímero seco.
- Mapeo de rutas y tiempos de movimiento para el personal de campo que apoyará el proceso de adopción y difusión del polímero seco.
- Documento propuesta sobre posibles incentivos para el personal de campo y otros actores clave según el conocimiento del mercado meta y perfil de los actores.
- Informe final de la consultoría, incluye más no se limita: Principales hallazgos, recomendaciones generales sobre la operación, informe final sobre la participación de

¹ Tomar nota que el consultor deberá acceder a la información de hallazgos de la fase 1.



cada promotor y la relación con los actores, conclusiones sobre cada acción comercial en base a la inversión y resultados obtenidos en campo.

Condiciones de pago

Se efectuarán los siguientes pagos: 50% contra la firma del contrato y los 50% restantes, contra entrega a satisfacción de contratante de los entregables establecidos en estos TdR. Los pagos se efectuarán en dólares de los Estados Unidos dentro de los 15 días contados a partir de la presentación por el/la Consultor/a de las facturas correspondientes.

Perfil y experiencia del/de la consultor(a)

Egresado de carreras relacionadas con los objetivos de la consultoría con por lo menos, 5 años de experiencia comprobada en áreas comerciales de productos masivos orientados a sectores C y D en la base de la pirámide. Habilidades y experiencia en aplicación de metodologías de educación de adultos.

Forma de aplicar

Para solicitar este puesto de consultoría a corto plazo, envíe lo siguiente a **gstratico@habitat.org** a más tardar el día 10 de julio 2019

- Propuesta **Técnica y Económica**.
- CV actualizado con una lista de consultorías similares realizadas.