

Lima, 15 de marzo 2024

**TERMINOS DE REFERENCIA PARA CONSULTORIA EN DESARROLLO DE
HERRAMIENTA DE INTELIGENCIA COMERCIAL
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 que 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 y mantenimiento del DataMart de exportaciones e importaciones (Cubo de Comercio Exterior), a fin de brindar información rápida y eficiente a las distintas áreas de la CCL para la elaboración de informes, estudios, artículos de prensa en entre otros.

Cubo de Comercio Exterior es una herramienta que permite al área de comercio exterior de la Cámara de Comercio de Lima analizar grandes volúmenes de datos de las exportaciones e importaciones peruanas en tiempo real, lo que les permite identificar las tendencias de sectores, productos, países y empresas en el menor tiempo posible.

Esta herramienta brindará el insumo primordial para la elaboración de estudios de mercados, reportes sectoriales, fichas de producto-mercado, artículos y notas de prensa para medios de comunicación nacional e internacional.

Incluye:

- Creación de un DataMart para exportaciones.
- Creación de un DataMart para importaciones.
- Creación de tablas de dimensiones (Empresa, producto, mercado, sector, ubigeo, RUC, entre otros de interés del área).
- Creación de tablas de medidas (Valores en USD: Dólares, miles, millones, Pesos: Kg y toneladas, entre otros de interés del área).

Beneficios para los usuarios internos:

- Información de comercio exterior rápida y actualizada.
- Explotación de datos mediante herramientas de Excel y power Bi.
- Acceso al DataMart 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 la creación y mantenimiento del DataMart de exportaciones e importaciones, de manera que dicho servicio se convierta en una herramienta aliada de inteligencia comercial para brindar información rápida y eficiente para las Mypes y pequeñas empresas.

3- Contratante:

Swisscontact, Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico.

4- Tareas:

1. **Análisis:** desarrollar la lista de los requerimientos funcionales y no funcionales del Datamart. Se definirá la arquitectura de la solución y las herramientas a utilizar; esta fase será crucial para determinar las dimensiones y las tablas de hechos a considerar como parte de la solución.
2. **Diseño:** desarrollar la propuesta del modelo de datos del Datamart que soportara las dimensiones: empresa, productos, mercados, sectores, entre otras y que se definan en la fase de análisis y las tablas de hechos: exportaciones e importaciones
3. **Desarrollo:** crear el Datamart y los procesos de extracción, transformación y carga (ETL) de las tablas de hechos y dimensiones.
4. **Implementación:** una vez concluida la fase de desarrollo se procederá a desplegar el Datamart y los procesos de extracción, transformación y carga en los ambientes de pruebas.
5. **Prueba:** Una vez finalizada la fase de implementación en el ambiente de pruebas se deben realizar observaciones muy de cerca para asegurarse de que la estructura de datos, son consistentes, fiables y están disponible para su consulta. Parte de las pruebas a realizar van dirigidas a validar la integridad de los datos migrados al datamart.
6. **Puesta en producción:** desplegar el modelo de datos y los procesos de extracción, transformación y carga (ETL) en los ambientes de producción.
7. **Desarrollo de manuales:** se desarrollarán los manuales de usuario.
8. El consultor llevará a cabo las tareas mencionadas en los puntos 1 al 7 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.

- 9. Taller final:** Se llevará a cabo un taller final con los equipos técnicos de la CCL para identificar las lecciones aprendidas y las oportunidades de mejora en el proceso.

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 29/03/2024	50%
2	1. Informe final incluyendo el detalle de la consultoría realizada, fotografías del taller, conclusiones y recomendaciones	Hasta el 23/04/2024	50%

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

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- Honorarios:

El monto total de los honorarios es de USD 2,150.00 (Dos mil ciento cincuenta dólares americanos) por la consultoría, incluidos los impuestos de Ley.

La forma de pago será como sigue (especificar la forma de pago):

50% tras entrega del producto 1

50% tras entrega del producto 2

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

9- **Postulación**

Los interesados sírvanse enviar carta de presentación, indicando la experiencia laboral o consultorías realizadas y relacionadas al tema, al correo electrónico info@sippo.pe indicando "Asunto: CONSULTORIA HERRAMIENTA DE INTELIGENCIA COMERCIAL", hasta el 20 de marzo de 2024.

CONSULTOR

SWISSCONTACT