


Lima, 25 de marzo de 2026



FUNDACIÓN
SUIZA PARA LA
COOPERACIÓN
TÉCNICA



swisscontact

Creamos Oportunidades

Swisscontact es una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

**TÉRMINOS DE REFERENCIA DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA MAPEAR ACTORES DEL
MERCADO CON POTENCIAL DE GESTIONAR LA CAPACITACIÓN VIPRO
Proyecto Vivienda Progresiva- VIPRO**

1- Antecedentes:

El proyecto VIPRO, tiene por objetivo que los propietarios de viviendas progresivas tomen mejores decisiones que les permitan vivir en casas más seguras (y saludables). Esto será posible mediante la introducción de mejoras estructurales que reduzcan el riesgo de lesiones o muerte en caso de desastre sísmico. Con esto, también evitarán la pérdida de sus hogares y la inversión familiar de toda una vida.

Para lograrlo, buscamos tener un mercado vibrante de soluciones de construcción que ofrezca a las familias medidas prácticas para reforzar y mejorar su vivienda y mecanismos financieros para facilitar el acceso de los propietarios a esas soluciones.

En este marco, VIPRO ha desarrollado y validado, junto con maestros de obra y el Instituto Capeco, una oferta formativa especializada orientada al diagnóstico de la

vulnerabilidad de viviendas y la aplicación de soluciones de reforzamiento. Esta oferta fue transferida al Instituto Capeco, que la ha incorporado como un programa formal de especialización de 132 horas, ofrecido bajo modalidades presencial y semipresencial, y auspiciado principalmente, por empresas de materiales y servicios del sector construcción como parte de sus estrategias de fidelización.

A la fecha, más de 200 maestros de obra han sido capacitados bajo este esquema auspiciado por empresas privadas.

Retos y oportunidades

Durante la implementación de estos procesos formativos, se ha identificado que, más allá del rol académico del proveedor de capacitación, inicialmente del Instituto Capeco y posteriormente SENCICO, y del auspicio empresarial, existe un conjunto de funciones clave que son determinantes para el éxito y la sostenibilidad del proceso de capacitación.

Estas funciones incluyen, entre otras:

- Implementar la estrategia de venta de este producto de capacitación (difusión del programa, captación de auspiciadores, contactar a las empresas con potencial interés, concretar las venta grupal o individual, según sea el caso)
- Coordinar y articular con las entidades de capacitación para la organización de los cursos.
- Convocar y seleccionar adecuadamente a los maestros de obra participantes para asegurar el cumplimiento del perfil de entrada.
- Coordinar con la empresa auspiciadora la visibilidad de marca durante las sesiones de capacitación.
- Gestionar la logística operativa antes, durante y después del curso.
- Implementar acciones para reducir la deserción de los participantes.
- Seguimiento mediante grupos de WhatsApp u otros mecanismos según el perfil de este público.
- Gestionar y dinamizar la comunidad de maestros de obra certificados, incluyendo el acompañamiento luego de concluida la capacitación.

Hasta la fecha, estas funciones han sido mayormente realizadas directamente por Swisscontact, como parte del proceso de pilotaje, aprendizaje y profundización del enfoque sistémico del proyecto VIPRO. Sin embargo, para asegurar la sostenibilidad del modelo, es necesario identificar si existen actores de mercado que ya cuenten —o que puedan desarrollar— un modelo de negocio que asuma estas funciones como un servicio especializado, integrándose de manera permanente al ecosistema de capacitación para maestros de obra en vivienda progresiva

2- Objetivo de la Consultoría:

Identificar y analizar actores del mercado que cuenten con el perfil, capacidades y potencial para asumir de manera sostenible la gestión del programa de capacitación VIPRO.

Perfil deseado del “Gestor”:

- Redes de contacto sólidas con empresas del sector de construcción, particularmente fabricantes de materiales de construcción.

- Conocimiento del ecosistema de la autoconstrucción o vivienda progresiva (maestros de obra, ferreterías, consultoras, etc.)
- Experiencia en la organización / coordinación de programas de capacitación
- Con dinamismo para brindar respuestas rápidas a las solicitudes de las potenciales empresas auspiciadores y articulación con los proveedores de capacitación (Instituto CAPECO y SENCICO)
- Comprensión clara del potencial de mercado que supone este modelo de negocio e incentivos por explorar las oportunidades que conlleva.
- El gestor es responsable se encarga del garantizar el cumplimiento de la propuesta de valor y resguardar la metodología que sostiene la formación, así como identificar formas de escalamiento de este programa para futuros escenarios, asegurando la sostenibilidad, crecimiento y calidad de cada nuevo inicio.

La consultoría deberá identificar actores que:

- Ya estén brindando servicios similares (total o parcialmente), o
- Tengan el potencial de desarrollar un **modelo de negocio** que incluya estas funciones como un servicio estructurado para el mercado.

3- Contratante:

Swisscontact, Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico, mediante el proyecto Vivienda Progresiva -VIPRO.

4- Actividades:

- Revisión de la documentación existente del proyecto VIPRO relacionada con la gestión de la capacitación.
- Mapeo de actores potenciales, incluyendo aquellos previamente identificados por el proyecto y nuevos actores identificados por el/la consultor/a.
- Priorización de actores a entrevistar en coordinación con el equipo VIPRO.
- Realización de entrevistas para identificar su interés, capacidades, experiencia previa y modelo de negocio actual.
- Análisis comparativo de los actores identificados, evaluando su potencial, incentivos, desafíos y viabilidad para asumir este rol de manera sostenible.
- Presentación de resultados y discusión con el equipo VIPRO.

5- Producto a entregar:

Al finalizar la presente consultoría el consultor/a entregará lo siguiente:

Producto	Fecha	Monto o % de pago
Informe de mapeo de actores , que incluya: <ul style="list-style-type: none"> • Descripción del perfil de cada actor. • Funciones que actualmente realiza o podría asumir. • Nivel de interés. • Modelo de negocio actual o potencial. • Principales desafíos y oportunidades. • Matriz comparativa de actores, que permita visualizar criterios de selección y potencial de sostenibilidad del servicio. 	30 de abril 2026	100% al final del servicio

--	--	--

6- Duración de la consultoría:

Del 06 de abril al 30 de abril del 2026

7- Honorarios:

El monto referencial para la ejecución de este servicio es hasta de S/. 10, 000. (Diez mil soles) a todo costo que incluyen impuestos de ley.

Los interesados enviar su CV indicando experiencias relevantes a este servicio indicando su propuesta económica al correo: leonor.rodriguez@swisscontact.org hasta el 31 de marzo. Asunto: MAPEO