



## **Términos de Referencia para la contratación de una consultoría especializada para el diseño, implementación y gestión de un plan de ventas para la empresa social ASOCLIM**

**Proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo – MDT II  
Programa Igual Valor, Iguales Derechos, CARE América Latina y El Caribe – IGS**

### **1.- Antecedentes**

El trabajo remunerado del hogar (TRH) constituye un sector del mercado laboral mundial, regional y local que ha sido histórica y estructuralmente relegado, habitado y ejercido casi con exclusividad por las mujeres, precisamente por ser el ámbito privado y familiar un espacio social y culturalmente asignado a ellas. Se calcula así que en América Latina y el Caribe, de un total entre 11 y 18 millones de personas que se dedican al TRH en sus distintas modalidades, el 90 y el 95% son mujeres (CEPAL, 2020). En este sentido, es un tipo de trabajo *feminizado*, circunscripto al denominado ámbito de lo *doméstico* y, por tal razón, se encuentra atravesado por las dinámicas de poder estructurales, con relaciones de desigualdad y de violencias que conforman las relaciones de género, de clase y étnico-raciales.

En el contexto descrito, entre 2019 y 2021, CARE, a través del Programa Regional Igual Valor, Iguales Derechos coordinó la implementación del proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo (MDT), con el liderazgo de CARE LAC y el socio con la Fundación Bien Humano de Colombia, Themis- Género, Justicia y Derechos Humanos de Brasil y CARE Ecuador y las organizaciones sindicales de trabajadoras remuneradas del hogar de estos tres países: la Federación Nacional de Trabajadoras Domésticas (FENATRAD) de Brasil, la Unión de Trabajadoras Afrodescendientes del Servicio Doméstico de Colombia (UTRASD) y la Unión Nacional de Trabajadoras del Hogar y Afines de Ecuador (UNTHA).

Desde enero 2022, inicia la Fase II del proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo que contribuirá a mejorar la situación de las TRH en cinco países (Ecuador, Colombia, Brasil, México, y Honduras) y en la región. Asimismo, el proyecto se propone fortalecer los procesos de organización sociopolítica de las trabajadoras remuneradas del hogar, promover su capacidad de incidencia y exigibilidad de los derechos laborales y humanos y fortalecer sus formas innovadoras de inclusión y autonomía económica. En este marco, el proyecto implementará acciones integradas y orientadas al desarrollo socioeconómico y organizativo de las trabajadoras del sector, fortaleciendo también los negocios/emprendimientos sociales como iniciativas innovadoras para la generación de condiciones de autonomía económica de las trabajadoras remuneradas del hogar.

En este marco, en Ecuador se ha implementado la Asociación de Servicios de Cuidado y Limpieza de las Trabajadoras Remuneradas del Hogar (ASOCLIM, nombre comercial <https://www.asoclim.com/>) cuya propuesta de valor es ofertar servicios de limpieza y cuidado a hogares y empresas con estándares de calidad, profesionalismo y garantía de sus servicios promoviendo el bienestar de sus clientes y de sus socias trabajadoras. En agosto 2022 la Asociación comenzó sus operaciones comerciales en siete provincias del país (Pichincha, Guayas, Esmeraldas, Imbabura, Carchi, Cañar y El Oro) previo a la realización de actividades de diagnóstico (estudio de mercado) y planeación técnica-financiera (modelo y plan de negocio) desarrollados de manera participativa y bajo el liderazgo de las socias de ASOCLIM y de las lideresas de la UNTHA. La asociación conformada por 24 socias trabajadoras del sector tiene como principal desafío acelerar/escalar sus ventas, dinamizando estrategias y canales

de ventas que sean adecuado y que permitan de manera eficiente alcanzar la población-objetivo/segmentos de mercado comunicando de manera innovadora los valores y atributos de su cartera de servicios. Es indispensable indicar también ASOCLIM requiere vender 2900 unidades de servicios y \$ 108,640.00 ventas al año para alcanzar su punto de equilibrio, valores que pueden variar de acuerdo con la estructura de costos fijos y variables y las oscilaciones del mercado, siendo fundamental el acompañamiento de sus ventas para la toma de decisiones y gerenciamiento del negocio.

En este sentido CARE Ecuador plantear realizar una consultoría especializada que tenga como finalidad diseñar, implementa y gestionar un plan de ventas y mercadeo comunicación de la cartera de servicios de ASOCLIM, a fin de contribuir para el posicionamiento comercial de la empresa.

## 2. Objetivos

### 2.1 General

Diseñar, implementar y gestionar el plan de ventas y mercadeo de ASOCLIM viabilizando estrategias adecuadas que permitan la sostenibilidad, escalamiento y crecimiento económico del negocio promoviendo su posicionamiento en el mercado del sector para el alcance de su punto de equilibrio.

### 2.2. Específicos

- a) Implementar estrategias y procesos adecuados para acelerar las ventas, identificando de manera clara la propuesta de valor que será comunicada con los segmentos de mercado considerando sus demandas.
- b) Realizar el seguimiento de indicadores de ventas con miras a alcanzar las metas proyectadas en el plan de negocios y en la herramienta de gestión financiera proponiendo estrategias de mejoras para el fortalecimiento de las ventas.
- c) Contribuir al desarrollo de capacidades del equipo de ventas de ASOCLIM para la implementación y gestión adecuadas del plan de ventas identificando innovaciones, lecciones aprendidas y buenas prácticas.

## 3. ENFOQUES INTEGRADOS

- **El enfoque de género orientado** a actividades comerciales que puedan contribuir en la implementación/gestión del plan ventas/mercadeo procurando canales de comunicación que permitan llegar a los segmentos de mercado desde un enfoque social e innovador que aporte a la identidad asociativa y al empoderamiento de las trabajadoras remuneradas del hogar.
- **El enfoque de derechos económicos y sociales** que contribuirá para la identificación de estrategias comerciales que contribuyan al posicionamiento de ASOCLIM en el mercado local promoviendo una comunicación que responda a las demandas de los clientes, así como de las trabajadoras remuneradas del hogar.
- **El enfoque de trabajo decente** dirigido a la comercialización de una cartera de servicios que promueva las condiciones dignas y la formalización del trabajo doméstico, incluyéndose estos vinculándose estos con un enfoque de responsabilidad social.
- El enfoque de **ecosistema empresarial** orientada a la identificación y la puesta en marcha de alianzas estratégicas para potenciar la comercialización y contratación de la cartera de servicios, sus singularidades y ventaja competitiva.

## 4. METODOLOGÍA

Esta consultoría será desarrollada por medio de tres etapas integradas y en conexión:

### - **Planificación y diseño:**

El diseño del plan de ventas será realizado de manera participativa juntamente con las socias de ASOCLIM quienes son las responsables de la administración del negocio. Este plan incluirá la definición clara de sus objetivos, metas, estrategias, canales de comunicación y cronograma, entre otros aspectos a ser sugeridos por el equipo consultor. El diseño del plan de ventas podrá incluir la realización de pruebas de concepto o testes comerciales con la finalidad de afinar las estrategias comunicacionales que serán desarrolladas para llegar al público-meta del mercado. Asimismo, serán revisados aspectos como la cartera y el flujograma de servicios, protocolos (preventa. Venta y postventa) y procesos de ventas a fin de proponer estrategias de mejora tomando en cuenta el modelo de negocios y su propuesta de valor. Esta etapa deberá llevar en consideración análisis rápidos de mercado consultándose documentos ya elaborados en el marco del proyecto como sondeos y estudios de mercado, o inclusive pueden ser aplicadas herramientas rápidas para definir el tamaño de mercado a ser considerado (TAM- SOM\_ SAM), teniéndose claro el mínimo producto viable (MVP).

### - **Implementación y gestión:**

El equipo de consultoría asesorará a ASOCLIM en la implementación y gestión del plan de ventas centrándose en el alcance de ventas mensuales de \$8,916,00 proyectadas en su plan de negocios para su sostenibilidad. Esta etapa estará acompañada del seguimiento/análisis de indicadores de ventas disponibles en la herramienta de gestión financiera de ASOCLIM relativos a: i) variaciones mensuales de ventas, ii) variaciones mensuales del número de clientes y iii) porcentaje de ventas para llegar al punto de equilibrio, los cuales pueden complementarse por otros indicadores sugeridos por el equipo de consultoría. Esta etapa incluirá también la asesoría para la generación efectiva de alianzas que fortalezcan el ecosistema de emprendimiento y las estrategias de aceleración de las ventas.

### - **Registro:**

Los resultados de implementación/gestión del plan de ventas serán descritos por medio de reportes de ventas (métricas) a fin de visualizar el proceso desarrollado en el marco de esta consultoría y focalizar lecciones aprendidas y buenas prácticas que podrán ser replicadas por ASOCLIM. Finalmente, se destaca que esta consultoría será desarrollada en diálogo con la consultoría de marketing y comunicación

## 5. ÁREA GEOGRÁFICA

El plan de ventas y comunicación será realizado considerando siete provincias de cobertura de ASOCLIM Guayas, Pichincha, Imbabura, Esmeraldas, El Oro, Carchi y Cañar.

## 6. PRODUCTOS

A través de la presente consultoría se elaborarán los siguientes productos:

Productos	Tiempo entrega
<p><b>Producto 1. Plan de ventas y mercadeo de ASOCLIM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de ventas con la inclusión de objetivos, estrategias, metas y cronograma detallado.</li> <li>Análisis breve/rápido del mercado de servicios que se desea abordar (mínimo producto viable)</li> <li>Análisis y revisión de los procesos de ventas (protocolos, flujograma y cartera de servicios) y estrategias de mejora.</li> <li>Realización de pruebas de concepto o testes comerciales con foco en la mejora de la oferta comercial de ASOCLIM realizándose innovaciones y definiéndose valores agregados.</li> <li>El plan de ventas será validado por las socias de ASOCLIM, equipos técnicos del proyecto y equipo regional.</li> </ul>	<p>del 20 de noviembre al 18 de noviembre</p>
<p><b>Producto 2: Informe Parcial de implementación y gestión del plan de ventas y mercadeo de ASOCLIM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Acompañamiento en la implementación y gestión del plan de ventas con foco en el análisis de métricas y tasa de conversión (resultados).</li> <li>Seguimiento de indicadores de ventas cuali-cuantitativos con la identificación de buenas prácticas y lecciones aprendidas que fortalezcan la sostenibilidad del negocio.</li> <li>Reuniones con el equipo de ventas de ASOCLIM para la gestión del plan de ventas y alcance de metas comerciales y fortalecimiento de capacidades de la fuerza de ventas de ASOCLIM</li> <li>Acompañamiento en la gestión de alianzas y ecosistema de emprendimiento para la sostenibilidad de ASOCLIM.</li> </ul>	<p>del 19 noviembre a 19 febrero</p>
<p><b>Producto 3: Informe final de consultoría.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Informe final de la consultoría con la descripción y evidencias de los principales resultados alcanzados y validación de información.</li> <li>El informe deberá incluir todos los anexos a fin de complementar y enriquecer los resultados alcanzados.</li> </ul>	<p>del 20 de febrero al 30 de abril</p>

## 7. ACTIVIDADES DE EL/LA CONSULTOR/A O EQUIPO DE CONSULTORÍA

- Diseñar el plan de ventas y comunicación de ASOCLIM tomando en consideración el modelo de negocios y su propuesta de valor, así como las demandas y necesidades de los segmentos de mercado.
- Acompañar la implementación y gestión del plan de ventas en articulación con el equipo de ventas de ASOCLIM y el equipo de consultoría de marketing y publicidad.
- Organizar y sistematizar reportes periódicos de implementación y seguimiento del plan y elaborar informe final de la consultoría

## 8. PERFIL REQUERIDO

Estudios de tercer o cuarto nivel en administración de negocios, ventas y mercadeo.

### 8.1. Experiencia

- Experiencia laboral certificada mínima de cinco (5) en la implementación de proyectos de mercadeo y ventas para negocios inclusivos o sociales.

- Experiencias en la articulación y gestión de alianzas con segmentos diferenciados y metodologías participativas.
- Conocimiento en temas de derechos humanos, género e/o experiencia con organizaciones de mujeres.

## 9. TIEMPO DE CONSULTORÍA

- La consultoría será realizada en un período de **5 meses**

## 10. ADMINISTRADOR DEL CONTRATO

El acompañamiento se realizará a través de la Oficinal del proyecto Mujeres, Dignidad y Trabajo en Ecuador con apoyo del comité técnico conformado para el efecto.

### 10.1 Comunicación y coordinación del Equipo de consultoría con CARE

El seguimiento y avance de la consultoría estará de la oficial del Proyecto Mujeres Dignidad y Trabajo, en estrecha intercomunicación con la coordinación y el equipo regional del proyecto de CARE LAC.

## 11. TIPO DE CONTRATO Y DURACIÓN

Se firmará un contrato por prestación de servicios profesionales. El período de duración de la presente consultoría será de **20 noviembre al 20 de abril 2023** culminando con la aprobación del cuarto producto y emitiendo el cuarto pago.

## 12. CONDICIONES DE PAGO

El pago de la consultoría se la realizará por producto, según la siguiente distribución:

- Producto 1: 40%
- Producto 2: 40%
- Producto 3: 20%

## 13. PRESENTACIÓN Y FECHA PARA LA ENTREGA DE PROPUESTAS

Las personas o empresas interesadas y que cumplan con los requisitos, deberán enviar una propuesta técnica y financiera a la siguiente dirección de correo electrónico:

[ecu.careconsultorias@care.org](mailto:ecu.careconsultorias@care.org) indicando en el asunto del mensaje: Consultoría plan de ventas ASOCLIM. La fecha límite para la presentación de propuestas es el **19 de noviembre de 2022**.

La propuesta técnica deberá incluir:

- Metodología de trabajo propuesta y enfoques transversales.
- Un cronograma detallado de actividades para cumplir con los productos definidos en estos Términos de Referencia.
- Un resumen de la experiencia de la empresa, consultora/consultor y del equipo de consultoría, incluyendo la experiencia en trabajos afines a esta convocatoria y nombre de organizaciones para las que ha prestado sus servicios.



- CV detallado de la consultora/consultor o equipo de consultoría, si es una empresa indicar su experiencia en las áreas de especialización y enfoques que se requiere para la realización de esta consultoría

La propuesta financiera deberá incluir:

Propuesta económica detallada con impuestos incluidos y conforme cronograma de trabajo.

Nota: Solamente los/as candidatos/as preseleccionados/as serán contactados/as.

#### **14. - PROTECCIÓN CONTRA LA EXPLOTACIÓN Y EL ABUSO SEXUAL 14.**

CARE no tolera ninguna actividad que pueda constituir o resultar en la explotación o abuso sexual de los adultos o niños vulnerables que CARE apoya a través de su trabajo. En caso de que el trabajo del consultor en virtud de estos términos de referencias implique la interacción con los participantes del programa CARE, el consultor acepta cumplir con: (a) la Política internacional de CARE sobre la protección contra la explotación sexual y el abuso y la protección infantil, que se puede encontrar en [www.care-international.org/psea](http://www.care-international.org/psea) ("Política de PSEA"); o (b) la política interna del Proveedor de Servicios que es sustancialmente similar a la Política de PSEA de CARE y aprobada por CARE. La Política de PSEA define una conducta prohibida y, entre otras cosas, requiere que el Proveedor de servicios: (a) tome medidas preventivas, incluido el cumplimiento por parte de subcontratistas, agentes y empleados, (b) informe de inmediato cualquier violación real o presunta a CARE, y (c) Tomar las medidas correctivas apropiadas cuando sea necesario.