



WWW.
CIPOTATO.ORG

Términos de Referencia

Consultoría para el desarrollo de un plan de negocios para las instalaciones del Centro Internacional de la Papa en La Molina, Perú

Objetivo: El CIP-Centro Internacional de la Papa está buscando una empresa consultora calificada para desempeñar un papel crucial en el desarrollo de un plan de negocios integral para el uso de las instalaciones del CIP (edificios y terrenos) en La Molina, Perú. El plan tiene como objetivo explorar varios casos de uso para estas instalaciones, considerando diferentes escenarios que garanticen su usabilidad para la investigación y/u otros objetivos, de tal manera que aumenten las tasas de utilización para respaldar su sostenibilidad financiera.

Acerca de CIP:

El CIP, miembro de One CGIAR, es una asociación mundial de investigación para un futuro con seguridad alimentaria. La división de ciencias de One CGIAR se dedica a transformar el sistema alimentario, tierra y agua para afrontar la crisis climática. Esta labor es llevada a cabo por 13 Centros/Alianzas del CGIAR en estrecha colaboración con miles de socios, incluidos institutos de investigación nacionales y regionales, organizaciones de la sociedad civil, instituciones académicas, organizaciones de desarrollo y el sector privado.

El CIP trabaja con socios en más de 20 países para mejorar la alimentación y los ingresos de las personas pobres en África, Asia y América Latina a través de la investigación científica, la innovación y el fortalecimiento de capacidades. Centrándose en la papa y el camote como puntos de entrada al sistema alimentario, los programas del CIP buscan fortalecer sistemas agroalimentarios más amplios para generar beneficios económicos, sociales y nutricionales para los agricultores, las empresas y los consumidores, haciendo hincapié en las prioridades de las mujeres y los jóvenes. El proyecto en La Molina tiene el potencial de tener un impacto significativo en la comunidad local, y estamos entusiasmados de tener una empresa de consultoría a bordo que comparta nuestra visión y entusiasmo.

Las instalaciones del CIP en La Molina incluyen un campus de investigación agrícola compuesto por campos agrícolas, edificios que incluyen invernaderos, laboratorios, oficinas, auditorio, áreas de almacenamiento básico y climatizadas, así como infraestructura de agua y electricidad para satisfacer las necesidades de las áreas anteriores.

Un informe detallado de las instalaciones del CIP por tipo, m², disponibilidad y estado, junto con otros servicios disponibles, estará disponible a pedido.

Los servicios de CIP incluyen los servicios que CIP proporciona en laboratorios, invernaderos y campos, así como los servicios de alojamiento para organizaciones que pueden necesitar apoyo administrativo y operativo para operar. Esto incluye servicios de recursos humanos, contratación, legales, financieros, administrativos y logísticos.

Un catálogo de servicios de investigación y operaciones del CIP estará disponible a pedido.

Valor Agregado: Como líder mundial y nacional en investigación agrícola, las organizaciones elegibles para operar en el campus del CIP pueden vincularse a una red de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, ofreciendo oportunidades y sinergias que no están disponibles en otras partes del Perú.

Además, el campus del CIP incluye muchos beneficios para las organizaciones que trabajan en el campus, como espacios verdes, canchas deportivas, cafetería, estacionamiento, seguridad, etc.

Desafío: CIP necesita hacer uso completo de sus instalaciones para reducir los costos generales, garantizar nuestra capacidad para mantener adecuadamente la infraestructura y definir prioridades para la inversión en equipos, infraestructura, tecnología y servicios.

Objetivos específicos y alcance del trabajo:

Desarrollar un plan de negocios integral para aumentar la utilización de las instalaciones del CIP en La Molina, basado en una evaluación de mercado del costo de uso de las instalaciones y considerando las restricciones sobre los tipos de organizaciones y actividades que el CIP puede permitir legalmente en su campus. Este plan incluirá estimaciones sobre las inversiones de capital actuales y futuras necesarias, los costos de funcionamiento posteriores, el retorno de la inversión, los clientes potenciales y el enfoque.

Oportunidades Internas y Desarrollo:

- a. Evaluar/documentar el estado actual y las capacidades de las instalaciones, detallando las ventajas específicas de CIP tanto en activos tangibles como intangibles.
Colabore con los investigadores principales y otros líderes para evaluar las necesidades de uso actuales y desarrollar planes para las necesidades futuras.
- b. Evaluar las prioridades de inversión en función de las necesidades internas actuales y futuras.
- c. Considere modelos de financiación sobre cómo financiar las inversiones en infraestructura y las actividades de mantenimiento en curso.
- d. Considere las oportunidades y los requisitos de inversión separados para los campos, los laboratorios, los servicios de laboratorio y el espacio de oficina.

Ingresos externos y oportunidades de desarrollo

Identifique posibles clientes externos (incluidas empresas, organizaciones no gubernamentales y ministerios gubernamentales), servicios presupuestados, subvenciones, asociaciones y otras fuentes de ingresos para aumentar la utilización y los ingresos dentro de las restricciones enumeradas en este documento.

- a. Realizar un estudio de mercado para potenciales usos y usuarios externos de las instalaciones del CIP.
- b. Considere las oportunidades y los requisitos de inversión por separado, para los campos, los laboratorios, los servicios de laboratorio y el espacio de oficina.
- c. Comparar con organizaciones similares el espacio y los servicios que CIP puede ofrecer para desarrollar una estructura de costos competitiva para usuarios externos.
- d. Evalúe las prioridades de inversión en función de lo que podría tener el mejor retorno de la inversión para los clientes externos en su uso de las instalaciones de CIP. (qué inversiones podrían hacer que el ROI sea más atractivo/competitivo)
- e. Analice y recomiende los escenarios más viables para la utilización de las instalaciones por parte de los usuarios externos, incluidas las inversiones de capital y los costos de funcionamiento estimados.

- f. Proporcione una estrategia de implementación detallada y un cronograma para ejecutar el escenario recomendado.

Entregas:

Se espera que la empresa consultora entregue lo siguiente:

- a) Informe inicial: descripción de la metodología, el plan de trabajo y los plazos propuestos.
- b) Informe de evaluación de las instalaciones: describe el estado actual, las fortalezas y las limitaciones de las instalaciones de La Molina.
- c) Informe de análisis de uso interno: Este informe presenta un análisis de la utilización y las capacidades actuales y futuras, las inversiones requeridas por prioridad con los costos, los plazos de implementación y la justificación.
- d) **Estudio de mercado**
Demanda del mercado: Estimar la demanda actual del mercado de instalaciones y servicios como los que ofrece el CIP y las áreas de crecimiento potencial.
 - Análisis de la competencia: Evalúe a los competidores directos e indirectos, sus ofertas y los precios de productos/servicios similares recomendados.
 - Público objetivo: Identifique a los clientes o usuarios potenciales de las instalaciones según el tamaño de la demanda, incluidos los datos demográficos, las preferencias y las necesidades.Propuesta de valor: Desarrollar el valor único que las instalaciones y servicios de CIP proporcionan a los competidores.
- e) **Casos de potenciales usos:** *Propuesta de valor: (lista de clientes potenciales, productos, servicios, costos)*
 - Actividades generadoras de ingresos: Proponer actividades o servicios específicos que podrían utilizar eficazmente las instalaciones y satisfacer las demandas del mercado. Las opciones potenciales incluyen la organización de eventos, la participación en colaboraciones de investigación, la oferta de oportunidades de arrendamiento o servicios/productos de nuestros laboratorios existentes (o laboratorios similares) y equipos.
 - Oportunidades de asociación: Explore posibles asociaciones con empresas, instituciones educativas u organizaciones comunitarias que podrían beneficiarse del uso de las instalaciones.
 - Usos innovadores: sugiera casos de uso innovadores que se alineen con las tendencias del mercado, como espacios de trabajo conjunto, centros de incubación o proyectos de participación comunitaria.Las proyecciones financieras proporcionan un análisis económico completo, que incluye estimaciones de costos, pronósticos de ingresos y evaluación de riesgo.
- f) Informe de estrategia de financiamiento: describe las posibles fuentes de financiamiento, asociaciones y flujos de ingresos para respaldar las operaciones de las instalaciones sin generar déficit para el CIP.
- g) Informe del plan de implementación: detallando el cronograma, las funciones y responsabilidades, y los requisitos de recursos para ejecutar los escenarios recomendados considerando estrategias a corto, mediano y largo plazo para la utilización sostenible.
- h) Informe del plan de negocios: un documento completo que combina todos los entregables anteriores, incluido un resumen ejecutivo y recomendaciones prácticas.
- i) Deben recomendarse mecanismos de gestión e indicadores de rendimiento para apoyar la utilización eficaz de las instalaciones y el cálculo de los costos.

Restricciones:

- a) Las instalaciones del CIP solo deben ser arrendadas para fines relacionados con los sistemas de manejo agrícola, hortícola y de recursos naturales, incluidos sus entornos agroecológicos y socioeconómicos, para mantener una fuerte conexión/correlación con la misión del CIP.
- b) Entre los usuarios potenciales se encuentran:
 - 1) universidades, instituciones públicas, ONG/ONGI.
 - 2) empresas;
 - 3) entidades diplomáticas registradas en el Perú.
- c) Las instalaciones del CIP están abiertas al público con previa coordinación.
- d) Esta consultoría debe mantenerse confidencial a menos que el CIP acuerde lo contrario.

Cronograma: El plazo previsto para la consultoría es de noventa días, a partir de la fecha de firma del contrato.

Cualificaciones y presentación de propuestas

Las empresas consultoras interesadas deben presentar propuestas, incluida una metodología detallada, la composición del equipo, la experiencia pertinente y un cronograma propuesto, a [insertar información de contacto] antes de [insertar fecha límite de presentación].