



**“Experto en Emprededurismo”**

**“PROYECTO: FORMALIZACIÓN INCLUSIVA”**

**USAID**

**SECCIÓN A.**

## **TÉRMINOS DE REFERENCIA**

### **I. ANTECEDENTES**

**Problema:** Faltan servicios inclusivos y pertinentes orientados al mercado que apoyen la formalización y el aumento de las ventas de los empresarios de grupos vulnerables.

**Teoría del Cambio:** Los emprendedores pertenecientes a grupos vulnerables reciben apoyo para la incubación de empresas formales y el acceso a nuevos mercados, ENTONCES aumentarán su participación en la economía formal junto con sus ventas e ingresos personales.

**Magnitud del Cambio:** Ciento veinte (120) pequeñas empresas y microempresas de grupos vulnerables aumentarán sus ventas gracias a nuevas oportunidades económicas y al acceso a mercados formales.

Fundación Saraki identifica necesidades/limitaciones relacionadas con el modelo tradicional de formación de emprendedores, que sigue siendo teórico y demasiado complejo de entender, especialmente para las personas con una o más discapacidades. Estos hallazgos indican la necesidad de reformar esta metodología, introduciendo innovación y técnicas de sondeos de mercado con formatos accesibles y ejercicios prácticos, con tutorías personalizadas. La Fundación Saraki propone crear una alianza entre el sector privado y el público para implementar ajustes de manera unificada

Saraki propone promover e incentivar la formalización como medio para desarrollar microempresas (MIPYME) escalables, sostenibles y con impacto. Para ello brindará asistencia técnica y capacitación a emprendedores para ayudarlas a formalizar su actividad, e incrementar sus ventas e ingresos. Un aspecto importante de este programa es la asistencia a las instituciones del Gobierno de Paraguay (GOP) mediante la estandarización de paquetes de formación y asistencia técnica para PcD.

Para promover eficazmente un modelo como éste, Saraki impartirá formación general sobre microempresas a un grupo de 200 individuos con interés en formalizar su actividad microempresarial. El resultado de esta formación ayudará a Saraki a identificar finalmente a 120 individuos con las perspectivas más probables de recibir y aplicar asistencia técnica y formación para formalizar y aumentar las ventas de las microempresas.

Saraki considera que los motivadores para que el pequeño emprendedor se formalice incluyen el recibir apoyo profesional accesible, orientado al mercado y personalizado para la formalización y para el éxito de los emprendimientos; el acceso a nuevos mercados; la bancarización y la posibilidad de utilizar espacios virtuales y sociales de comercialización ofrecidos por el proyecto; acceso a fuentes alternativas de financiamiento como fondos semilla; y ser parte de una red de emprendedores que cuenta con el apoyo de una campaña de compras con propósito, respaldada por una importante red de aliados.



## II. OBJETIVO GENERAL

Acompañamiento con acciones de asistencia técnica para el empoderamiento a emprendedores con discapacidad y empresas público y privadas para el apoyo a la inclusión económica de personas con discapacidad.

## III. ACTIVIDADES PRINCIPALES

- Establecer estrategias y generar de acciones para el logro de los objetivos del proyecto.
- Capacitación y asistencia al equipo para el logro de los objetivos planeados.
- Monitoreo y evaluación de equipo de trabajo según estrategia y acciones previstas para cada uno.
- Elaboración de reportes mensuales, trimestrales, anuales y final.
- Apoyo para la asociatividad para aumentar la producción y ventas.
- Implementación de diferentes estrategias de formación en el proceso de formalización de emprendedores y/o emprendimientos.
- Acompañamiento a los emprendedores durante el proceso de acceso a créditos blandos.
- Operacionalización, acompañamiento y seguimiento a acciones con aliados y realización de reuniones de trabajo de la Mesa Interinstitucional.
- Establecimiento de alianzas estratégicas con organizaciones, empresas e instituciones que presten servicios y otro tipo de apoyo a los emprendedores.
- Acompañar creación y desarrollo de una campaña de compras como responsabilidad social estatal y empresarial.
- Elaborar un Calendario y acompañar la ejecución de ferias itinerantes en instituciones públicas, empresas e interior del país.
- Realizar la Captación y sensibilización de empresas para colocar góndolas de productos de emprendedores
- Acompañar el proceso de bancarización.

**NOTA: Todas las actividades mencionadas en este documento son enunciativas, más no limitativas.**

## IV. RESULTADOS ESPERADOS

Para el cumplimiento de los objetivos, la consultora tendrá como meta los siguientes resultados:

Establecimiento de estrategias y generación de acciones para el logro de los objetivos del proyecto: Se incluyen acciones como:
Capacitación y asistencia al equipo para el logro de los objetivos planeados.
Monitoreo y evaluación de equipo de trabajo según estrategia y acciones previstas para cada uno.
Elaboración de reportes mensuales, trimestrales, anuales y final
Establecimiento de alianzas estratégicas con organizaciones, empresas e instituciones que presten servicios y otro tipo de apoyo a los emprendedores.
Implementación de diferentes estrategias de formación (cursos, asistencia técnica y/u otros) a 200 emprendedores hasta alcanzar su producto o servicio mínimo viable.
Apoyo a emprendedores para fomentar la asociatividad.



Apoyo para el acceso a productos financieros por parte de emprendedores según meta del proyecto.
Acompañar creación y desarrollo de una campaña de compras como responsabilidad social estatal y empresarial
Calendarización y ejecución de ferias itinerantes en instituciones públicas, empresas e interior del país.
Captación y sensibilización de empresas para colocar góndolas de productos de emprendedores o Nuestras Manos.
Asistencia técnica y acompañamiento en el desarrollo y crecimiento de la empresa social Nuestras Manos.
Realizar eventos de "Llave de Negocios"
Incidir en modificación normativa relacionada a IPS /SET, DGCP.
Conformación de mesa Interinstitucional del proyecto.
Operacionalización, acompañamiento y seguimiento a acciones con aliados y realización de reuniones de trabajo de la Mesa Interinstitucional.
Categorización de los emprendedores según nivel de necesidad de formación y apoyo.
Desarrollo de producto o servicio mínimo viable basado en necesidades identificadas de mercado mediante procesos de experimentación, iteración y validación de mercado
Realizar diez (10) Expos de Defensa de Productos y Servicios Mínimos Viables para concurso por fondos semillas y créditos blandos.
Identificación y acompañamiento en procesos de formalización de ciento veinte (120) emprendedores y/o emprendimientos.
Desarrollo de 200 (doscientos) panes de negocio en canvas
120 Emprendedores aumentan sus ventas en porcentaje acordado
Acompañamiento en procesos de bancarización
Desarrollo de 4 cursos de pre-incubación y 4 de incubación



**V. LUGAR DE TRABAJO**

El trabajo se realizará en Asunción, Central, Guaira, Caaguazu, Zonas del Proyecto o donde requiera sus trabajos.

**VI. LOGÍSTICA**

La movilización de la consultora en Asunción y Gran Asunción correrá por cuenta propia. Para viajes a otros departamentos donde el proyecto tiene actividades en ejecución, los costos podrán ser pagados con fondos del proyecto.

**VII. TIPO DE CONTRATO Y VIGENCIA**

- El contrato es por prestación de servicios
- Vigencia de contratación desde junio 2023 hasta diciembre 2024.
- El responsable deberá invertir un estimativo de horas de acuerdo con lo indicado en el ítem V RESULTADOS ESPERADOS.

**VIII. PRECIO DE REFERENCIA DE LA CONSULTORIA**

Gs. 162.800.000 IVA incluido



## SECCIÓN B.

### I. PERFIL/ES TÉCNICO/S REQUERIDO/S

- Formación académica: Profesional del área Marketing, administración de empresas o a fines.
- Conocimientos específicos: idioma guaraní (deseable).
- Experiencia en el área: deseable 3 años.
- Conocimiento avanzado de aplicaciones informáticas en ambiente Windows: Word, Excel y Power Point, (deseable).
- Conocimientos profundos sobre temas relacionados a discapacidad a nivel local como internacional. (deseable).
- Habilidades de relacionamiento positivo y empatía con sus diferentes públicos
- Implementación de estrategias y acciones para el área de emprendedurismo.
- Capacidad y experiencia en desarrollo de alianzas estratégicas para la gestión de oportunidades en el mercado local.
- Habilidades para el manejo de grupos, desarrollo de metodologías participativas para el trabajo en equipo, manejo de herramientas de negociación y resolución de conflictos. (esencial).
- Capacidad para generar el empoderamiento en su público de interés y relacionar esa fuerza con las acciones específicas, misión y visión de la Fundación Saraki.
- Capacidad de redacción (esencial).
- Capacidad de trabajo bajo presión, (esencial).
- Mantener una actitud positiva constantemente

\*\*\*\*\*