

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Prestación de servicios consultoría para la elaboración de modelos de negocios para la expansión y sostenibilidad del Sello “Empresa i”

1. Introducción

La Fundación Saraki a través de la Red Paraguaya de Empresas amigas de la inclusión -Red SUMMA, con el objetivo de cumplir su objetivo misional, desarrolló el Sello “Empresa i”, un sistema de evaluación de 37 (treinta y siete) indicadores en 5 (cinco) dimensiones que ofrecen una hoja de ruta para mejorar la creatividad, productividad, clima organizacional y capacidad de innovación de la empresa a partir de la inclusión de sus colaboradores, proveedores y mercados.

Las empresas y organizaciones, públicas y privadas, implementan esta hoja de ruta a través de una herramienta digital que tiene el objetivo de facilitar, con un proceso de autoevaluación, la implementación de planes de mejora orientados al cumplimiento de los indicadores que le garantizan la excelencia inclusiva.

El desarrollo del Sello se vio apalancado a través del proyecto América Inclusiva financiado por DRL State, sin embargo, el proceso del Sello necesita una estrategia de sostenibilidad en sí, que le permita seguir adhiriendo nuevas empresas en el tiempo y que puedan realizar la certificación una vez que haya concluido la cooperación internacional.

Para que este proceso genere la rentabilidad a la Fundación y SUMMA para seguir administrando y ofreciendo las funcionalidades del Sello, espacios de capacitación y oportunidades de inclusión de personas con discapacidad, precisa de un modelo de negocios que le permita fortalecerse localmente y exportar el modelo a otros países.

2. Objetivo

- Diseñar e incubar modelos de negocio sostenibles, inclusivos y replicables, a nivel local e internacional, para el Sello “Empresa i”, pudiendo ser la opción de franquicias para expansión internacional.



3. Productos, metodología y plazos

Para el desarrollo de los modelos de negocios, es preciso generar oportunidades de escalabilidad y expansión territorial para el Sello “Empresa i” explorando distintos modelos incluido el de franquicias que sean aplicables.

Por lo que la propuesta debe incluir:

- a. Mapeo de los requerimientos legales necesarios, en al menos 5 países de influencia del proyecto (Panamá, Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile), para la expansión del Sello “Empresa i” a otros territorios,
- b. Estudios legales de incentivos para la contratación de personas con discapacidad.
- c. Análisis de experiencia de incubadoras empresariales que incluyan a personas con discapacidad en los mismos cinco países con las instancias
- d. Directorio de instancias públicas y privadas que impulsan incubación empresarial.
- e. Análisis de los mercados financieros relacionados con el impulso de empresas
- f. Desarrollo de una estrategia comercial y,
- g. Generación de habilidades y herramientas en el equipo de Saraki y SUMMA que potencien su pitch comercial y la captación de aliados y aliadas.

La metodología debe contemplar un proceso de co-creación entre Saraki, SUMMA y la empresa consultora, donde el peso mayor recaiga en estos últimos al ser los expertos/as en el tema.

Modelo de Negocio

En esta fase deberá desarrollar, mediante un proceso práctico y participativo, una estrategia de sostenibilidad para el Sello “Empresa i” a través de la co-creación de modelos de negocios para que el emprendimiento pueda ser autosostenible y escalable, explorando la oportunidad de un modelo de franquicias que permita la expansión, pudiendo posicionarse como Sello de referencia en la región.

El documento deberá contener:

a. Diagnóstico.

Metodología:

Implica un relevamiento y análisis del Sello “Empresas i” por parte de la consultora, durante el mismo se llevarán a cabo las siguientes actividades:



- ✓ Recopilación y análisis de informe, estudios, resumen de actividad e informes de consultorías anteriores que coadyuvaron a la construcción de Sello.
- ✓ Recopilación y análisis de otros sellos en Paraguay y la región, el mercado y las oportunidades que se pueden generar
- ✓ Análisis legal para impulsar el Sello
- ✓ Estudio de mercado para promover el Sello
- ✓ Estudio de cuenta y estados financieros
- ✓ Realizar entrevistas a stakeholders de la organización y posibles partners internacionales.
- ✓ Investigar y relevar información relativa al emprendimiento y el mercado en el que opera.
- ✓ Investigación de otros modelos similares como Sistema B y modelos de franquicia.

b. **Al menos 2 (dos) Modelo de Negocios**, siendo uno de ellos el modelo de franquicias, incluyendo oportunidades de expansión y desarrollo del proceso de implementación.

Metodología:

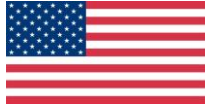
A partir del diagnóstico, diseñar modelos de negocios que permitan al Sello “Empresa i” avanzar hacia la sostenibilidad y su potencial expansión a través del modelo de franquicias. Esto implica identificar oportunidades y recibir asesoramiento con respecto a:

- ✓ Asesoramiento legal y documentaciones
- ✓ Validación de segmento y clientes potenciales
- ✓ Flujo de caja proyectado
- ✓ Pricing y costos
- ✓ Propuesta de valor
- ✓ Diseño organizacional
- ✓ Alianzas estratégicas

c. **Una presentación** con su correspondiente guía de presentación que será utilizada por el equipo de Saraki-SUMMA para presentar las propuestas de las potenciales empresas y franquiciados.

Metodología:

- ✓ Desarrollo de un Pitch comercial
- ✓ Diseño de una presentación
- ✓ Coaching para la presentación



Plazo: 4 semanas a partir de la adjudicación.

4. Información y envío de la propuesta

Durante el proceso de selección se valorará que la empresa consultora incorpore la igualdad de género dentro de su misión, y se encuentren enfocadas en los derechos humanos de las mujeres en especial, aquellas que trabajen con países en los que se cuente con menos capacidad de acceder a recursos técnicos y financieros para su desarrollo. Los solicitantes deberán demostrar que han implementado o van a desarrollar una estrategia de igualdad de género.

5. Perfil del oferente

- Debe tener conocimientos y buena experiencia demostrable en la elaboración de planes de Negocios.
- Experiencia a nivel latinoamericano en la elaboración de planes de negocios.

6. Documentos a presentar para esta convocatoria

1. Currículum de los consultores que describa la experiencia en los temas a ser implementados.
2. Propuesta Técnica de acuerdo con lo indicado en el llamado.
3. Propuesta económica de hasta USD 5.000 (dólares americanos cinco mil), exenta de IVA.
4. Link o archivos de otras consultorías relativas al tema..
5. Datos de contacto del oferente para consultas que pudiera tener la Fundación.

- Envío de consultas sobre los términos de referencia a viviancaje@saraki.org
- Recepción de la propuesta técnica hasta el 06/09/21 a las 11:59hs en convocatoria@saraki.org