



PROYECTO AMÉRICA INCLUSIVA

SECCIÓN A.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

“APOYO A LOGRAR QUE LOS SELLOS IN SEAN UTILIZADOS POR AL MENOS 5 PAISES MAS DE AMERICA LATINA DEL AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO (5 PAISES ADEMAS DE LOS PAISES EN LOS QUE YA ESTAN FUNCIONANDO)”

I. ANTECEDENTES

Los OPDs en la región de América Latina y el Caribe tienen instrumentos estandarizados muy limitados para promover y monitorear la implementación basada en evidencia de la CDPD dentro y entre los países. El programa fortalecerá y apoyará a las OPD dando acceso inclusivo a la información pertinente a través de una base de datos de indicadores en línea y observatorio. El programa comenzará en Paraguay para crear el primer modelo de trabajo, pondrá énfasis en los artículos 5 de la CDPD sobre igualdad y no discriminación, y 27 sobre trabajo inclusivo y empleo, capacitará y apoyará a los OPD, agencias gubernamentales y empresas privadas para planificar, implementar y monitorear las políticas y acciones de inclusión que serán rastreadas a través del Observatorio, y luego ampliará el apoyo a los OPD regionalmente (incluso a través de 15 Sub donaciones en los 10 países abarcados) para ampliar el modelo a otros países. Existirá una estrategia de certificación y reconocimiento a empresas privadas e instituciones públicas que logren mejorar su gestión inclusiva en varias dimensiones usando para su planificación y seguimiento una herramienta digital de autodiagnóstico y sugerencias de mejoras pertinentes.

II. OBJETIVO GENERAL

Ayudar a generar alianzas con actores que colaboren con la sostenibilidad económica de los Sellos IN, a la vez lograr el aumento del número de Países del área de influencia de este proyecto que los utilizan como mecanismo para certificar y estimular a las empresas privadas de cada País a ser más inclusivas, y consiguiendo aliados locales (al menos 1 por País) que asuman las responsabilidades correspondientes a este rol según los estándares de Saraki. Colaborando de esta manera con el éxito internacional integral de los sellos IN mediante la vinculación y el networking de Saraki con actores claves líderes globales y/o regionales que son referentes principales o líderes de sus industrias o sectores con los que el Consultor logrará la firmar de MOUs y acuerdos conducentes a lograr todo esto.

III. ACTIVIDADES

1. El Consultor deberá entregar (con la periodicidad acordada) a Saraki una lista de al menos 10 actores (Empresas, Instituciones Gubernamentales, Universidades, Organizaciones de la Sociedad Civil, Organizaciones Multilaterales, agencias de cooperación, redes de organizaciones de PcD, etc) describiendo las razones por las que sería para Saraki conveniente la firma de un acuerdo o MOU conducente concretamente a lograr el objetivo de esta consultoría.



PROYECTO AMÉRICA INCLUSIVA

2. Saraki evaluará las alternativas propuestas por el Consultor y pedirá más información o aclaraciones según requiera.

3. Una vez que Saraki considere que en dicha lista existen actores elegibles para seguir adelante, lo informará al consultor y le solicitará ampliar la información respecto a los actores precalificados para avanzar con los siguientes pasos. En caso que Saraki considere que ninguno de los candidatos reúne las condiciones mínimas requeridas pedirá al Consultor otra lista de actores hasta que exista a criterio de Saraki suficiente cantidad de actores claves con los que le interesaría firmar acuerdos de cooperación conducentes a lograr el objetivo de esta consultoría.

4. El Consultor presentará a Saraki los siguientes datos, además de otros que le sean solicitados de la lista de precalificados: nombre de la institución u organización, tipo de organización, nacionalidad, nombre y cargo del interlocutor con quien se firmaría el MOU, sector o industria a la que se dedica o la que lidera y otros datos que solicitará Saraki. Saraki comunicará al Consultor su interés y decisión de seguir adelante o no el proceso con cada uno de los actores precalificados según la pertinencia desde el punto de vista de Saraki. El consultor deberá avanzar al siguiente paso con los aceptados y reemplazar los rechazados por otros actores con el perfil sugerido por Saraki.

5. El Consultor mantendrá las primeras conversaciones con los actores que siguen en carrera como candidatos coordinando y en caso de mantenerse el interés mutuo, coordinará además reuniones entre las autoridades o referentes pertinentes de cada precalificado y las autoridades de Saraki a fin de que se den los primeros pasos en las presentaciones y negociaciones conducentes a lograr los objetivos de esta Consultoría.

6. El Consultor hará seguimiento de las reuniones que concluyan con un interés mutuo de avanzar en generar la sinergia prevista entre Saraki y cada actor clave (en los casos que Saraki considere pertinente seguir avanzando) hasta la firma del MOU donde se acuerde implementar las acciones acordadas.

7. El Consultor será el POC (punto de contacto) en Saraki con cada uno de los actores con los que se esté avanzando a las siguientes fases y será el responsable de gestionar con los equipos de ambas partes que se vayan dando efectivamente los intercambios sucesivos de informaciones, documentos, negociaciones de condiciones, etc a fin de ir conduciendo los procesos hasta la firma de los correspondientes MOU con el alcance que efectivamente colabore con lograr el objetivo principal de esta consultoría.

IV. PRODUCTOS ENTREGABLES Y DETALLE DE PAGO.

PRODUCTOS ENTREGABLES

1- SARAKI pagará 1.000 USD por cada MOU que se haya logrado firmar (en principio 1 por país) o convenio que implique haber conseguido un implementador local en cada País del mecanismo de los Sellos IN, en concordancia con los convenios tipos que Saraki ya tiene preparados para delegar en un aliado local las responsabilidades conducentes a que este aliado sea el socio local implementador de los Sellos IN en las condiciones a ser negociadas con Saraki.



PROYECTO AMÉRICA INCLUSIVA

2- SARAki pagará 1.000 USD por cada MOU o convenio que implique recepción de fondos de parte de la contraparte a Saraki para lograr el objetivo general de esta Consultoría y además en estos casos Saraki firmará una adenda a este contrato con el Consultor específicamente para cada convenio que implique donación de sumas de dinero para **los Sellos IN** a Saraki. En estas adendas el Consultor recibirá una consultoría adicional equivalente al 5% del monto que Saraki vaya recibiendo efectivamente en sus cuentas. El objetivo de estas nuevas consultorías será que el Consultor supervise y acompañe el correcto cumplimiento de lo que se haya acordado en cada caso a fin de lograr cumplir con las expectativas de ambas partes establecidas en los MOU de donación en cada caso. Estas adendas se financiarán en todos los casos con fondos propios de Saraki.-

CONSIDERACIONES IMPORTANTES

El primer contrato será de 10.000 USD para lograr 10 MOU, ampliable a otros 10.000 USD y así sucesivamente hasta que se logre el Objetivo General de esta consultoría que es que en todos los países del área de influencia del proyecto se cuente con un implementador o socio local para los Sellos IN.

Se espera un equilibrio lógico entre MOUs firmados que aporten apoyo regional técnico y o político y los MOU para establecer aliados locales implementadores en cada País, pues sin implementadores locales no se podría tampoco avanzar por más acuerdos técnicos y políticos que se alcancen de apoyo regional.

Saraki se reserva el Derecho de contratar más de un consultor con esta finalidad. Para evitar superposiciones es que se pedirá al Consultor presentar listas de candidatos con quienes firmar los MOU, y en esa instancia cuando Saraki acepte al Consultor una lista de potenciales candidatos, estos ya estarán bajo responsabilidad de este Consultor y de nadie más.

Que se evaluará?: el CV del Consultor principal, quien será el que deberá trabajar en esta consultoría. En dicho CV deberá explicar y demostrar su capacidad y experiencia de networking internacional, en particular en la región de las Américas y con foco en la zona de influencia del proyecto. Deberá demostrar tener red de contactos a nivel global y regional con el tipo de actores con los que se necesitaría firmar los MOU en esta Consultoría y preferentemente además tener experiencia en trabajo con enfoque de Derechos en lo relacionado al cumplimiento de los Derechos Humanos de las PcD.

V. LUGAR DE TRABAJO

Los trabajos se realizarán de manera virtual

VI. LOGISTICA



PROYECTO AMÉRICA INCLUSIVA

Los trabajos se realizarán de manera virtual por lo que la Movilización del consultor correrá por cuenta propia.

VII. TIPO DE CONTRATO Y VIGENCIA

El contrato es civil por prestación de servicio. Este contrato tendrá una vigencia de seis meses.

VIII. PRECIO DE REFERENCIA DE LA CONSULTORIA

USD 10.000 (dólares americanos diez mil).

IX. PERFIL TÉCNICO REQUERIDO: Presentar curriculum que detalle al menos los siguientes puntos:

- Explicar y demostrar su capacidad y experiencia de networking internacional en particular en la región de las Américas y con foco en la zona de influencia del proyecto.
- Demostrar tener red de contactos a nivel global y regional con el tipo de actores con los que se necesitaría firmar los MOU en esta Consultoría
- Tener experiencia en trabajo con enfoque de Derechos en lo relacionado al cumplimiento de los Derechos Humanos de las PcD

X. INFORMACIÓN Y ENVÍO DE LA PROPUESTA

Recepción de la propuesta técnica y económica hasta el **jueves 16 de marzo a las 11:59hs** en convocatoria@saraki.org, o a la dirección Hassler 6446 entre RI2 Ytororo y Boggiani de lunes a viernes de 08:00 a 18:00 y los sábados de 09:00 a 12:00.