



“Asistencia a Emprendedores”
“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 de zonas vulnerables.

III. ACTIVIDADES PRINCIPALES

- Identificar emprendedores interesados en ingresar al proyecto
Acompañar al encargado de captación en la Aplicación de encuesta de Diagnostico.
- Categorizar e identificar necesidades del emprendimiento
- Preparar un modelo de plan de trabajo concreto y con indicadores concretos por cada emprendedor
- Plan de trabajo previamente aprobado
- Acompañamiento a ciclo de talleres o cursos de fortalecimiento al emprendedor
- Asistencia y acompañamiento en los procesos de formalización
- Asesoramiento y Acompañamiento a emprendedores en ferias para acceso a nuevos mercados
- Acompañamiento para el aumento en la venta de cada emprendimiento

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:

META	ACTIVIDADES	TAREAS ESPECIFICAS
10	Diagnóstico y categorización de emprendedores que serán incluidos al proyecto	Identificar emprendedores interesados en ingresar al proyecto Acompañar al encargado de captación en la Aplicación de encuesta de Diagnostico Categorizar e identificar necesidades del emprendimiento
50	Elaboración de plan de mejora del emprendedor	Preparar un modelo de plan de trabajo concreto y con indicadores concretos por cada emprendedor, según formato propuesto por la coordinadora de asesores empresariales.
250	Asistencia técnica individualizada.	Las asesorías deben estar basadas en el plan de trabajo previamente aprobado. Debe presentarse minuta con resultado del asesoramiento. En este apartado se consideran solo las asistencias individuales.



250	Acompañamiento a ciclo de talleres o cursos de fortalecimiento al emprendedor: sobre competencias específicas identificadas como debilidad de los emprendimientos durante el desarrollo del proceso.	<p>ANTES DEL TALLER</p> <p>Gestionar flyer y video con el Dpto. de comunicación para realizar convocatoria.</p> <p>Realizar la convocatoria a emprendedores para los talleres y cursos.</p> <p>Preparar planilla con observaciones específicas sobre estado de participación de cada emprendedor (Ej: porque no participa).</p> <p>DURANTE EL TALLER</p> <p>Completar planilla de asistencia de talleres.</p> <p>Coordinar logística del taller con el equipo de Saraki (Solicitar materiales, Coffe break, traslado en el caso de que corresponda)</p> <p>Apoyar al disertante/tallerista en actividades durante el taller.</p> <p>DESPUES DEL TALLER</p> <p>Preparar informe descriptivo sobre el taller desarrollado con los respaldatorios correspondientes (foto, planilla de asistencia, firma del facilitador)</p>
25	Emprendedores con aumento en formalización.	Asistencia y acompañamiento en los procesos de formalización (individuales o grupales) asegurando el aumento en al menos un proceso de formalización por parte del emprendedor.
100	Asesoramiento y Acompañamiento a emprendedores en ferias para acceso a nuevos mercados	<ol style="list-style-type: none"> 1. invitación a emprendedores para participación en ferias. 2. Coordinar logística de la feria con el equipo de Saraki (Solicitar alquiler de mesas, sillas, manteles, traslado en el caso de que corresponda) 2. Acompañar desarrollo de ferias 3. Preparar informe descriptivo sobre la feria con los respaldatorios correspondientes (foto, planilla de asistencia, firma del facilitador)
50	Aumento en la venta de cada emprendimiento: Entrega y Relevamiento de Datos de Cuadernillo de Registro de Ingresos de los emprendedores cada mes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitar a los emprendedores la foto del registro de ingresos 2. Analizar la información y cargar en la planilla del indicador de "Aumento % de ventas"



V. LUGAR DE TRABAJO

El trabajo se realizará en Asunción, Central y en 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 noviembre 2023 hasta abril 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. 32.400.000 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
