



TÉRMINOS DE REFERENCIA

2do. llamado

Contratación de servicios consultoría para la elaboración de un modelo 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 esta apalancada a través del proyecto América Inclusiva financiado por DRL State, que contempla la implementación del modelo del Sello en otros países de Latinoamérica.

En ese contexto, se necesita hacer sostenible la expansión del Sello, en todo el proceso: desde la difusión, uso de la herramienta de autodiagnóstico hasta la certificación y entrega del Sello correspondiente; una vez que haya concluido la cooperación internacional.

Entonces, 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 un modelo de negocios para el Sello “Empresa i”, que sea sostenible, inclusivo y replicable, que permita fortalecer el nivel local y operar a nivel internacional para el Sello pudiendo ser la opción de franquicias para expansión internacional.

3. Productos, metodología y plazos

Para el desarrollo del modelo 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 mínimos legales necesarios incluido si existen incentivos para la contratación de personas con discapacidad, en al menos 5 países de influencia del proyecto (sugeridos: Panamá, Perú, Argentina, Uruguay, Chile), para la expansión del Sello “Empresa i” a otros territorios.
- b. Desarrollo de una estrategia comercial.
- c. Desarrollo de un modelo de contrato.
- d. 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 un modelo de negocio para que el emprendimiento pueda ser autosostenible y escalable, explorando la oportunidad de un modelo de franquicias que permita la expansión, pudiendo posicionarse como un Sello de referencia en la región.

El documento deberá contener:

PRODUCTOS	CONTENIDO	DESCRIPCIÓN
PRODUCTO 1: Diagnóstico	Relevamiento y análisis del Sello “Empresas i” por parte de la consultora,	✓ Recopilación y análisis de informe, estudios, resumen de actividad e



	<p>para evaluar la capacidad de réplica a nivel internacional, las condiciones básicas del mercado, otros modelos similares que existen y pueden competir con la propuesta, y la sostenibilidad del modelo.</p>	<p>informes de consultorías anteriores que coadyuvaron a la construcción de Sello.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Recopilación y análisis de otros sellos en Paraguay y la región, el mercado y las oportunidades que se pueden generar. ✓ Relevamiento legal y del mercado básico para impulsar el Sello. ✓ Estudio de cuenta y estados financieros. ✓ Realizar al menos 5 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 u otros modelos de franquicia.
<p>PRODUCTO 2 Modelo de Negocios</p>	<p>Análisis comparativo de diferentes modelos en cuanto a ventajas y desventajas en cuanto al análisis de oportunidades de expansión, el desarrollo del proceso de implementación y otros aspectos que consideren relevantes. Desarrollo del modelo de franquicia.</p>	<p>Identificar oportunidades y recibir asesoramiento con respecto a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Asesoramiento legal y documentaciones ✓ Registro de la franquicia ✓ Validación de segmento y clientes potenciales ✓ Flujo de caja proyectado ✓ Pricing y costos ✓ Rentabilidad ✓ Propuesta de valor ✓ Diseño organizacional ✓ Estrategia de venta y marketing



		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Control y seguimiento ✓ Alianzas estratégicas ✓ Otros aspectos relevantes.
<p>PRODUCTO 3:</p> <p>Modelo de Contrato para la franquicia</p>	<p>Debe contener todas las condiciones inicialmente identificadas para una potencial franquicia internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> • la cesión de la marca al franquiciado • la transmisión del Know-How, y • la prestación de asistencia continuada al franquiciado durante toda la vigencia del contrato. • las condiciones que le franquiciado debe cumplir para mantener la franquicia. • los pagos del franquiciado. • el uso de la marca e imagen de Saraki, SUMMA, DRL, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Redacción de las cláusulas en sus distintos apartados, por ej: <ul style="list-style-type: none"> ○ objetivos y estrategia de la franquicia. ○ bienes y/o servicios proporcionados y no proporcionados al franquiciado. ○ derechos, obligaciones, responsabilidades, beneficios y condiciones de las partes, ○ el acuerdo de los montos y el sistema de pago ○ uso de la marca y protección de la propiedad intelectual, ○ duración y condiciones de renovación y rescisión, ○ resolución de conflictos ○ otras cláusulas propuestas. ✓ el modelo de contrato deberá ser entregado independiente del que se opte o no por ese modelo de negocio.
<p>PRODUCTO 4</p> <p>Picht del modelo de franquicia propuesto.</p>	<p>Desarrollo de un Pitch comercial para presentación y negociación con los posibles franquiciados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El Pitch debe tener su correspondiente orientación para la preparación de la presentación que será utilizada por el equipo de Saraki-SUMMA para presentar las propuestas de las potenciales empresas y franquiciados.

Plazo: 4 meses a partir de la adjudicación.



4. Propiedad Intelectual

Los derechos de autor, propiedad intelectual y todo otro derecho, cualquiera fuese su naturaleza, y del material producido bajo las provisiones de este contrato, pertenecerán en forma exclusiva a Saraki, que podrá utilizarlos, publicarlos, cederlos o transferirlos como crea conveniente, sin limitación geográfica ni de otro tipo, excepto cuando ya existan derechos de propiedad intelectual previos.

La consultora contratada no podrá hacer uso de tal documentación e informes, salvo para referirse a ellos o citarlos como antecedente de su actividad técnica y profesional.

5. 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.

6. Perfil del oferente y documentos a presentar

Para la realización de la consultoría, el oferente deberá cumplir con los siguientes requisitos, demostrables con la documentación a adjuntar:

- Experiencia demostrable de un mínimo de 3 años. Presentar una breve descripción de la empresa, incluidos el tipo de actividades emprendidas en general y en la elaboración de Planes de Negocios, en particular.
- Experiencia a nivel latinoamericano en la elaboración de planes de negocios (no excluyente).
- Currículum resumido de los consultores que trabajarán en el proyecto que describa la capacitación y experiencia en los temas a ser desarrollados y su rol en el mismo.
- Propuesta Técnica de acuerdo con lo indicado en el llamado incluido un organigrama de ejecución.
- Propuesta económica de hasta USD 5.000 (dólares americanos cinco mil), exenta de IVA. Puede incluir un complemento pro-bono que será valorado.
- Link o archivos de otras consultorías relativas al tema.
- Datos de contacto del oferente para consultas que pudiera tener la Fundación.

El oferente deberá disponer de equipos informáticos, acceso a internet y de telefonía móvil y deberá contar con un equipo profesional adecuado para cumplir con las actividades indicadas.

7. Consultas y presentación de la propuesta

- Envío de consultas sobre los términos de referencia a viviancaje@saraki.org
- Recepción de la propuesta técnica hasta el **viernes 12 de noviembre de 2021 a las 11:59hs** a través del correo electrónico: convocatoria@saraki.org o a Hassler 6446 casi Boggiani en sobre cerrado. Para ambos casos poner la referencia del llamado.