



Secretaría Nacional
del Migrante

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA CALIFICACION DE MENTORES EMPRESARIALES

I. ANTECEDENTES

La Secretaría Nacional del Migrante, SENAMI, entidad rectora de la política migratoria integral ecuatoriana, está implementando el Plan Retorno Voluntario, Digno y Sostenible "Bienvenid@s a Casa"; uno de cuyos objetivos fundamentales es apoyar las iniciativas empresariales (individuales, familiares y asociativas) en el Ecuador, con el objeto de promover la formación de tejido productivo en sectores de actividad y nichos de negocio que se identifiquen como estratégicos en cada territorio, canalizando hacia éstos el ahorro generado por las personas migrantes y sus familiares.

Como parte de este Plan, la SENAMI diseñó el Fondo concursable para el Retorno Digno "El Cucayo", que consiste en la provisión de Capital Semilla para el Emprendimiento de Negocios, junto con el asesoramiento técnico especializado.

Para operativizar este Fondo se requiere la tutoría de mentores empresariales, quienes asegurarán, conjuntamente con técnicos de la SENAMI, que las ideas de negocio de personas migrantes se concreten en proyectos viables y rentables, preferentemente innovadores, asociativos y/o inclusivos.

II. PRINCIPALES SERVICIOS Y RESPONSABILIDADES DEL MENTOR

Los principales servicios que ofrecerá el mentor son:

1. Realización de diagnósticos específicos para identificar cualidades emprendedoras de las personas migrantes y de aquellos familiares que participen en los negocios.
2. Capacitación y asesoramiento personalizado para potenciar cualidades emprendedoras de hombres y mujeres, para la formulación de planes de negocios, en todas las etapas de la vida de la empresa.
3. Orientación para el acceso a fuentes de financiamiento públicas y/o privadas para la implementación y sostenimiento de los negocios.
4. Provisión de ideas y planes de negocios localmente definidos, viables y respaldados por estudios de mercado actualizados.

5. Facilitación en el acceso del/la inversor/a migrante a recursos informativos y/o formativos existentes a nivel local.

Las principales responsabilidades de los mentores son:

1. Elaborar los proyectos que ingresan a la convocatoria a nivel de **idea**, garantizando la confidencialidad de las propuestas.
2. Entregar a la SENAMI, el **perfil del proyecto** y el informe de valoración de acuerdo con el formato preestablecido, que incluya el análisis de prefactibilidad y adecuación del perfil profesional del emprendedor con el sector de actividad del negocio, las observaciones y recomendaciones que fueren del caso, cronograma de operación con presupuesto, y plan de desembolsos.
3. Elaborar **Planes de Negocios** de aquellos perfiles de proyecto que han sido calificados y seleccionados por la SENAMI.
4. Realizar el seguimiento de los planes de negocios en la fase de incubación y velar por su buen desarrollo y logro de resultados; para tal efecto se deberá ejecutar las siguientes acciones:
 - a) Asesorar y garantizar el seguimiento en todas las fases del negocio en los aspectos legal, tributario, técnico y económico.
 - b) Incorporar criterios de género e interculturalidad en todas las fases del asesoramiento, así como estrategias para la promoción de la asociatividad y fortalecimiento organizativo.
 - c) Coordinar y asistir en la entrega oportuna y escalonada de los recursos asignados por la SENAMI al proyecto y de la contraparte del/la inversor/a migrante, para la ejecución de las actividades según el cronograma valorado.
 - d) Entregar a la SENAMI oportunamente toda la información técnica y económica sobre la evolución de los negocios asesorados que sea requerida o que deba ser trasladada a la SENAMI por ameritar la introducción de cambios o reformulaciones necesarias.
 - e) Identificar nichos de mercado y realizar estudios que respalden la viabilidad de potenciales emprendimientos de negocios rentables y sostenibles.
 - f) Generar, si fuere el caso, las condiciones para atraer inversionistas para los proyectos en etapa de incubación.
 - g) Declarar si el proyecto ha recibido o está postulando a subsidio alguno de otros fondos públicos para las mismas actividades financiadas por el capital semilla concedido a través de la presente convocatoria.

III. METODOLOGÍA

El trabajo de tutoría del mentor empresarial se hará en las etapas de pre-incubación e incubación velando siempre por el cumplimiento del objetivo del Fondo "El Cucayo": *fomentar iniciativas emprendedoras a través de la concesión de capital semilla para el cofinanciamiento de negocios en el Ecuador, preferentemente innovadores, asociativos y/o inclusivos, contribuyendo al impulso del desarrollo humano de las personas migrantes y sus familias.*

1. Elegibilidad

Inicialmente, las propuestas presentadas a la SENAMI son prevaloradas por el equipo técnico de la Institución para determinar su elegibilidad. Según la ubicación territorial de las propuestas admitidas, éstas serán canalizadas a alguno o varios de los mentores calificados y que consten como tal en el registro de la SENAMI.

2. Pre-incubación del negocio

El mentor empresarial acoge la propuesta admitida y elabora un informe de valoración que incluye un análisis de prefactibilidad del emprendimiento y un perfil de proyecto según los términos detallados más adelante (ver numeral IV.1.1.).

Luego de la calificación y selección por parte de la SENAMI, el mentor deberá trabajar en la estructuración y formulación del Plan de Negocio.

2. Capacitación en Gestión Empresarial

El/la emprendedor/a será capacitado por los mentores para potenciar sus cualidades emprendedoras y reforzar las habilidades de liderazgo que marcan las diferencias en toda gestión para rentabilizar al máximo la gestión de su empresa.

La capacitación con una duración de 40 horas, se realizará en grupos de 10 a 20 beneficiarios del financiamiento de capital semilla, conforme al retorno de las personas migrantes.

3. Incubación del Negocio

El mentor acompaña al emprendedor en esta etapa de puesta en marcha y operación del negocio mediante la correspondiente tutoría técnica y

administrativa. Desarrolla la estructura organizacional, la política, procedimientos y sistemas de comercialización, incorpora a la estrategia y funcionamiento del negocio, a fin de conseguir la eficiencia y eficacia empresarial y logre su sostenibilidad financiera en un mercado competitivo.

Dependiendo del tamaño del negocio, esta fase durará de uno a dos años; tiempo estimado para el desarrollo de las capacidades suficientes que permita a la empresa operar sin la tutoría del mentor y por sus propios medios enfrentar los retos del mercado.

4. Post-incubación

En esta etapa la SENAMI no interviene y la empresa ya no se encuentra bajo la tutela del mentor. Puede crearse un lazo de apoyo y asesoramiento con recursos de la empresa, si las partes así lo creen conveniente.

El trabajo que se realice se orientará a la expansión y consolidación del negocio, para cuyo objetivo el emprendedor recibirá asesoría para la búsqueda de financiamiento y socios estratégicos, acceso a redes de vinculación, nacionales e internacionales, acceso a programas de capacitación y mejoramiento continuo del negocio.

IV. PRODUCTOS ESPERADOS DEL MENTOR

IV.1. EN LA ETAPA DE PRE-INCUBACIÓN

1. Perfil del Proyecto e informe de valoración

El mentor entregará el perfil del proyecto y su informe de valoración usando el formato preestablecido por la SENAMI, que debe incluir:

- a) El análisis de prefactibilidad considerando:
 - Oferta existente y demanda insatisfecha para los productos y/o servicios que entregará el proyecto.
 - Localización, tamaño, ingeniería, equipamiento.
 - Magnitud de la inversión, aspectos financieros, características de la gestión y organización requeridas para la ejecución y operación.
 - Cronograma de operación con presupuesto y plan de desembolsos.
 - La viabilidad técnico-económica, con una primera estimación de los costos.
 - Los requerimientos organizacionales y condicionantes legales. Se debe tener en cuenta las leyes y reglamentos restrictivos o promocionales que lo afectan directa o indirectamente.

- b) Plan de acompañamiento del mentor en función de las necesidades del negocio.
- c) Adecuación del perfil profesional del emprendedor con el tema del negocio.
- d) Observaciones y recomendaciones que sean del caso.

2. Plan de Negocio

El Plan de Negocio debe contar con:

- Datos generales y descripción del negocio
- El estudio de mercado, que incluya la demanda prevista para los productos y/o servicios que entregará el proyecto y la oferta existente de los mismos.
- Presupuesto detallado y plan de financiamiento.
- Evaluación económica y financiera (TIR, VAN, Costo-beneficio, análisis de sensibilidad y análisis de riesgo).
- Plan de comercialización de los productos y/o servicios.
- Plan de sostenibilidad.
- La programación detallada de actividades y desembolsos correspondientes a la ejecución de la inversión, la puesta en marcha y operación plena del proyecto.
- La estructura organizacional y flujograma de procesos.

3. Capacitación en Gestión Empresarial

Previamente a la capacitación, el mentor presentará a la SENAMI la propuesta pedagógica y metodológica. Luego, entregará informes sobre la ejecución de la capacitación que contenga número y perfil de beneficiarios/as, dificultades presentadas y evaluación del evento por parte de los participantes.

IV.2. EN LA ETAPA DE INCUBACIÓN

El mentor entregará a la SENAMI informes técnicos y financieros de avance del negocio, que evidencien las actividades ejecutadas en relación con las programadas dentro de un período de acuerdo al cronograma de ejecución establecido.

El informe financiero se sustentará en la contabilidad del negocio, realizada conjuntamente con el emprendedor, cuya información y documentación permitirá verificaciones por parte de la SENAMI y otros organismos de Control.

La justificación de los gastos en los que se incurra en la etapa de incubación del negocio, se realizará sobre la base de los pagos realizados, demostrables a través de facturas y otros documentos emitidos por los beneficiarios de acuerdo con las normativas legales del SRI.

IV.3. EN LA ETAPA DE POST-INCUBACIÓN

Si las partes, empresa y mentor, así lo convienen, el mentor presentará un plan de expansión y consolidación del negocio, brindará asesoría para la búsqueda de financiamiento y de socios estratégicos, acceso a redes de vinculación, nacionales e internacionales, acceso a programas de capacitación y mejoramiento continuo.

V. REQUISITOS DEL MENTOR

PERSONAS NATURALES

1. Formato de inscripción debidamente llenado
2. Carta de presentación en la que especifique los servicios que ofrece, experiencia acreditada. Además, datos de contacto: dirección, ciudad, calle, número, transversal, teléfonos, fax, e-mail, etc.
3. Hoja de Vida actualizada
4. Copia legible del título y certificado del CONESUP
5. Copia legible de cédula de ciudadanía y certificado de votación.
6. Registro Único de Contribuyentes.
7. Certificado otorgado por el SRI en el que conste en lista blanca.
8. Certificado vigente expedido por la Contraloría General del Estado, sobre el cumplimiento de contratos celebrados con entidades del sector público, de ser el caso.
9. Certificados de experiencia específica en el ámbito de la convocatoria
10. Certificado como consultor.

PERSONAS JURIDICAS

1. Formato de inscripción debidamente llenado
2. Carta de presentación en la que especifique los servicios que ofrece, experiencia acreditada. Además, se señalará dirección exacta: ciudad, calle, número, transversal, teléfonos, fax, e-mail, etc.
3. Documentos que acrediten la personería jurídica (Escritura de constitución, Estatutos, etc.)
4. Nombramiento del Representante Legal, vigente (debidamente legalizado e inscrito)

5. Registro Único de Contribuyentes.
6. Certificado otorgado por el SRI en el que conste en lista blanca.
7. Certificado vigente expedido por la Contraloría General del Estado, sobre el cumplimiento de contratos celebrados con entidades del sector público.
8. En caso de ser contribuyente especial, copia certificada por el SRI.
9. Certificado de cumplimiento de obligaciones patronales otorgado por el IESS.
10. Certificado como consultor.

VI. PLAZO

Los plazos para la ejecución de las actividades en las diferentes etapas de la mentoría son los siguientes: (a) elaboración y valoración del Perfil de Proyecto, 20 días calendario; (b) capacitación, 3-5 días; (c) estructuración y formulación del Plan de Negocio, hasta 2 meses; (d) tutoría técnica y administrativa, mínimo un año y máximo dos años.

VII. FORMA DE PAGO

El pago se realizará contra entrega, en los plazos previstos, de los productos esperados en las etapas de pre-incubación y capacitación y de la factura correspondiente.

En la etapa de incubación, el pago se realizará contra entrega de la factura y de los informes de avance y justificación de los recursos recibidos, cuyo cronograma se incluirá en el texto del contrato que se suscribirá oportunamente.

La SENAMI cubrirá los pagos al mentor en las etapas de pre-incubación (5% del monto total del proyecto) y de incubación (10% del monto total del proyecto). La persona migrante financiará la capacitación que tendrá un costo máximo de USD. 100,00 (cien dólares).

VIII. MONITOREO

El monitoreo técnico y administrativo de las actividades del mentor se realizará por parte de la SENAMI con la periodicidad que sea del caso.