

THE IGNITE INITIATIVE: LIBERANDO EL PODER DE LAS EMPRESARIAS

Servicio de Diagnóstico sobre las Necesidades de Financiamiento y de Servicios de Desarrollo Empresarial en contexto Post-COVID 19 de los Empresarios de la Microempresa y Pequeña Empresa – MYPE

I. INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

CARE trabaja alrededor del mundo para erradicar la pobreza, salvar vidas y lograr la justicia social. Somos reconocidos en todas partes por nuestro compromiso inquebrantable a favor de la dignidad de las personas. CARE Perú fue constituida hace más de 70 años y hoy expande su acción en más de 90 países. CARE Perú inició su trabajo en el Perú hace más de 50 años, a raíz de la emergencia ocurrida en el Callejón de Huaylas, en Ancash, desde entonces lucha exitosamente contra la pobreza, apoyando a las comunidades con programas integrales y esfuerzos en incidencia; generando impacto sostenible de manera estratégica y transparente, a través de sus diferentes programas.

CARE Perú ha identificado cuatro ejes de trabajo que reflejan los esfuerzos multidisciplinarios para lograr nuestra meta y que responden a nuestros indicadores clave:

- Desarrollo e inclusión económica de la mujer: Nuestro objetivo es incrementar los ingresos económicos de las mujeres en situación de vulnerabilidad y fomentar su participación equitativa en la toma de decisiones financieras del hogar.
- Inclusión social y desarrollo de potencial: Trabajamos para que más mujeres, niñas y niños accedan a servicios de salud, agua y saneamiento. Combatimos la desnutrición crónica infantil en niño/as menores de 5 años para que puedan asistir al colegio y concluir su educación oportunamente, permitiéndoles acceder a más oportunidades.
- Adaptación y resiliencia frente a amenazas climáticas: Concientizamos a las personas para reducir su vulnerabilidad frente al cambio climático, garantizando el acceso a alimentos y adaptando sus medios de vida para lograr la resiliencia.
- Gestión de riesgos y respuesta a emergencias: Apoyamos a mujeres y hombres impactados por desastres y fenómenos naturales para que sus familias accedan a servicios sociales fundamentales y puedan recuperar sus medios de vida.

II. ANTECEDENTES

CARE Perú está ejecutando el Proyecto “The Ignite Initiative: Unleashing the Power of Women Strivers” a nivel nacional, siendo parte de una alianza global enfocada en desatar el poder de las Microempresas y las Pequeñas Empresas (MYPEs) y de sus esforzados, luchadores, y aspirantes propietarios (“Strivers”), con particular atención a las necesidades de las mujeres empresarias.

Este proyecto entregará un paquete comprehensivo que combinará productos financieros a medida, servicios no-financieros de apoyo, y una sólida y contundente campaña educacional, con un reconocimiento de las necesidades particulares de las mujeres empresarias del segmento-objetivo, enfocándose especialmente en:

- El crecimiento de los negocios de lo(a)s Strivers y su integración a la economía digital,
- El desarrollo de productos financieros más inclusivos y de proveedores de servicios financieros,
- La creación de un ecosistema empresarial más sensible al género, y
- El incremento de seguridad y estabilidad financiera de lo(a)s Strivers, sus familias, y sus trabajadores.

A través del estudio, el proyecto busca tener un claro y profundo entendimiento de las necesidades actuales en relación con lo siguiente: a) Financiamiento y b) Servicios de Desarrollo Empresarial (Capacitación, Asesoría, Consultoría, Coaching, Asistencia Técnica) para mejorar la gestión, de las Microempresas y Pequeñas Empresas en el Perú. Así mismo quiere identificar las barreras o factores que actualmente limitan o restringen el acceso de las MYPEs a los servicios financieros y no financieros de manera equitativa por género (propietarios hombres y mujeres).

Los usuarios principales de este estudio serán los integrantes del equipo de CARE y sus aliados encargados de: a) Desarrollar un nuevo producto crediticio y/o adaptar alguno ya existente a las necesidades de financiamiento de las MYPEs y b) Desarrollar un programa integral online de capacitación y asesoría en gestión empresarial para lo(a)s propietario(a)s de las MYPEs. En el siguiente vínculo puede encontrar más información relacionada a las [necesidades y desafíos de las Microempresas y Pequeñas Empresas en el Perú](#).

III. OBJETIVO DEL ESTUDIO

3.1. Objetivo General

Identificar y explicar a profundidad de las necesidades de Financiamiento y Servicios de Desarrollo Empresarial de la(o)s Empresaria(o)s de la Microempresa y Pequeña Empresa – MYPE, en un contexto Post-COVID 19 considerando los enfoques institucionales de Equidad de Género y Resiliencia de CARE.

3.2. Objetivos Específicos

- Identificar y describir las necesidades de financiamiento y servicios de desarrollo empresarial de acuerdo con las categorías establecidas en el proyecto y utilizando la metodología de “Diseño centrado en el cliente”.
- Desarrollar y facilitar el entendimiento de las barreras y factores que limitan el acceso de las (os) propietarios de Microempresas y Pequeñas Empresas en el Perú hacia los servicios financieros y no financieros, teniendo en cuenta los enfoques de género y resiliencia.
- Facilitar la discusión y análisis de los resultados con el equipo de CARE Perú y/o sus socios y la construcción conjunta de instrumentos que permitan el mejor levantamiento de la información.
- Alcanzar recomendaciones para el desarrollo de un nuevo producto crediticio y/o adaptar los ya existentes en base a los resultados del análisis diagnóstico.
- Alcanzar recomendaciones para el desarrollo de un paquete de servicios de desarrollo empresarial en base a los resultados del análisis diagnóstico.

IV. ALCANCE DEL ESTUDIO

4.1. Programático

Considerar las definiciones conceptuales en las que se basa el proyecto:

4.1.1. Equidad de Género, Empoderamiento Económico, y Teoría de Cambio:

Las mujeres deben participar de manera equitativa en la toma de decisiones con los hombres. Las mujeres, a quienes generalmente se les considera que están en la posición de “menor poder” deben ser capaces de utilizar sus conocimientos de finanzas y manejar su capacidad de expresar, plantear argumentos y tomar decisiones a conciencia.

Los procesos relevantes de toma de decisiones financieras deben ser equitativos y adecuadamente reflexionados por las mujeres que deciden emprender un negocio: a qué negocio entrar y las decisiones clave de gestión negocios, activos financieros

(como los préstamos y los ahorros), los activos productivos (como máquinas, fertilizantes, herramientas), locales comerciales, terrenos, etc.

El **empoderamiento económico** de las mujeres es el proceso mediante el cual las mujeres aumentan su derecho a los recursos económicos y el poder para tomar decisiones que se benefician a sí mismas, a sus familias y sus comunidades.

Esto requiere un acceso y control igualitario sobre los recursos económicos, los activos y las oportunidades, así como los cambios a largo plazo en las normas sociales y las estructuras económicas que benefician por igual a mujeres y hombres.

Marco de empoderamiento de CARE¹¹

CARE comprende que hace falta mucho más que simplemente incluir a las mujeres en sus proyectos para avanzar hacia el Empoderamiento y la Igualdad de Género. La teoría y marco actual para el empoderamiento de la mujer surgió a partir de la investigación y reflexión realizada durante el Estudio de Impacto Estratégico (SII) de varios años¹².

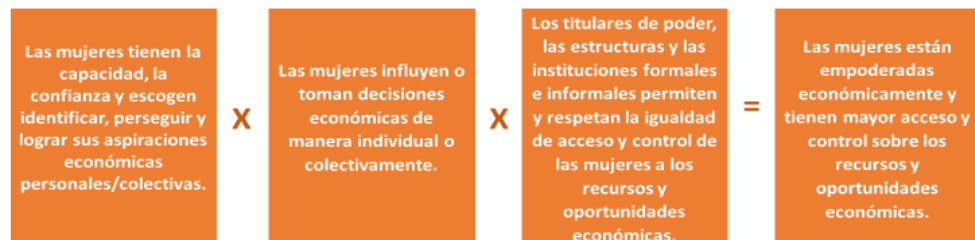
En base a este y otros trabajos, CARE define el empoderamiento de la mujer como el **efecto combinado de cambios** en:

- El conocimiento de sí mismo, habilidades y capacidades de la mujer (capacidad de acción).
- Las normas sociales, costumbres, instituciones y políticas que dan forma a sus elecciones en la vida (estructuras), y
- Las relaciones de poder a través de las cuales ella negocia su camino (relaciones).



En este sentido se plantea la siguiente **Teoría de cambio**

- **Si** la agencia y la capacidad de las mujeres para influir en la toma de decisiones económicas (individual y colectivamente) se incrementa y se utiliza en espacios inclusivos y efectivos para la negociación;
- **Si** el papel productivo / económico de la mujer se expande y reconoce dentro de los hogares y la sociedad en general, así como lo promueven, defienden y respetan los que tienen el poder;
- **Entonces** las mujeres tendrán mayor y más equitativo acceso y control sobre los recursos económicos, las oportunidades y los activos, así como, en última instancia, lograrán la igualdad de beneficios de su contribución económica.



- CARE se centra en cuatro vías clave que están interrelacionadas para el empoderamiento económico:



4.1.2. Resiliencia:

Para CARE, la resiliencia está relacionada a gestionar riesgos y lidiar con los shocks y estreses que influyen negativamente en la vida de las personas. CARE apunta a enfocarse en aquellos shocks y estreses que afectan a los grupos más allá del nivel individual o familiar, por ejemplo: grupos de hogares, comunidades, regiones o incluso países enteros.

De acuerdo con el marco teórico de Incremento de Resiliencia de CARE, la resiliencia se incrementa si:

- Se han construido y apoyado las capacidades y activos necesarios para manejar shocks y estreses,
- Se han reducido los factores generadores de riesgo y
- Las acciones están apoyadas por normas formales o informales, planes, políticas y legislación favorables, que permitan a los individuos y las comunidades reducir su vulnerabilidad.

4.2. Segmentos poblacionales de interés

El proyecto ha definido dos grupos poblacionales:

A) **Strivers:** MYPEs con mayor grado de desarrollo y alto potencial de crecimiento y generación de empleo.

B) **Pre Strivers:** MYPEs con menor grado de desarrollo y alto potencial de crecimiento y generación de empleo.

En este sentido ha establecido características específicas a tener en cuenta en el proceso de selección:

Caracterización	Para "Strivers" y "Pre-Strivers"	
Edad:	Entre 30 y 60 años	
Género:	Al menos 60% mujeres	
Sectores Económicos:	Manufactura (20%), Comercio (40%), Servicios (40%)	
Ubicación del Negocio:	Zonas urbanas y peri-urbanas comerciales, industriales, y residenciales de Lima (40%), Piura (10%), Chiclayo (10%), Trujillo (10%), Arequipa (10%), Huancayo (10%), y Pucallpa (10%).	
Calificación Crediticia:	"Normal" o "CPP" como calificación mínima en los últimos 24 meses al 29.Febrero.2020, con atraso promedio no mayor a 8 días; habiendo recibido préstamos iguales o mayores a S/. 5,000 y menores de S/. 20,000.= registrados en su historial crediticio de los últimos 3 años.	
	Para "Strivers"	Para "Pre-Strivers"

<i>Formalidad:</i>	Formales y Semi-Formales (que al menos tengan RUC y estén en el RUS "A")	Formales con RUC (30%) e Informales (70%). En el caso de los que tengan RUC debe estar habido y activo.
<i>Antigüedad del Negocio:</i>	Al menos 03 años contados a partir de la fecha de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la SUNAT.	Al menos 02 años como cliente de la Institución Financiera aliada de CARE
<i>Tamaño del Negocio:</i>	Entre 2 a 10 trabajadores (incluyendo familiares que le ayudan)	Entre 2 a 4 trabajadores (incluyendo familiares que le ayudan y el propio cliente)
<i>Estado de sus Créditos:</i>	-----	Vigentes normales o reprogramados, con pagos no mayores a 8 días de atraso.

4.3. Desagregación de la Información

La información presentada en todos los documentos de análisis deberá ser desarrollada bajo los siguientes aspectos:

- Segmento: Strivers o Pre-Strivers
- Género: Hombre o Mujer
- Edad: Grupos de edades
- Sector Económico: Manufactura, Comercio, Servicios
- Zona Geográfica: A nivel nacional y de cada una de las 7 ciudades.
- Antigüedad del Negocio (en años)
- Tamaño del negocio (medido en número de trabajadores, incluyendo el propietario)

4.4. Geográfico

El ámbito geográfico del proyecto The Ignite Initiative es a nivel nacional, sin embargo, para fines del estudio, se ha determinado siete (07) ciudades que cuentan con características para el levantamiento de la información. En el siguiente cuadro se presenta la distribución de la población total con que se trabajará, distribuido en las siete ciudades:

Ciudad	Strivers (ST)		Pre-Strivers (PS)*		Total
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
Lima -> 40%	13	10	13	16	52
Piura -> 10%	2	5	2	4	13
Chiclayo -> 10%	2	5	2	4	13
Trujillo -> 10%	2	5	2	4	13
Arequipa -> 10%	2	5	2	4	13
Huancayo -> 10%	2	5	2	4	13
Pucallpa -> 10%	2	5	2	4	13
Total Empresario(a)s MYPE :	25	40	25	40	130

(*) La muestra de Pre-strivers será proporcionada por CARE Perú.

4.5. Sectores Económicos:

La distribución de la población de estudio según sectores económicos es la siguiente:

Sector Económico	Strivers (ST)		Pre-Strivers (PS)*		Total
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
Manufactura -> 20%	5	8	5	8	26
Comercio -> 40%	10	16	10	16	52
Servicios -> 40%	10	16	10	16	52
Total Empresario(a)s MYPE :	25	40	25	40	130

(*) La muestra de Pre-strivers será proporcionada por CARE Perú.

V. ASPECTOS METODOLÓGICOS:

El estudio diagnóstico de Necesidades de Financiamiento y Servicios de Desarrollo Empresarial es de tipo cualitativo y será desarrollado utilizando la metodología “Diseño centrado en el Cliente”. En este sentido el levantamiento de la información será por saturación de la información, es decir se irán agotando los aspectos de información recogidos con las diferentes herramientas, hasta lograr la saturación de información esperada. Asimismo, la metodología aplicada por cada grupo de participantes es excluyente del otro, ningún participante de la muestra se replica en la aplicación de la siguiente herramienta.

5.1. Muestra

El consultor o empresa consultora será responsable de la búsqueda y selección de la muestra de 65 empresario(a)s MYPE con el perfil de **Strivers** y proponerlos al equipo CARE para su aprobación. Asimismo, deberá contar con una muestra por reemplazo ya sea que se desaprobe la muestra o alguno de ellos no participe.

Por su parte, el equipo CARE del proyecto proporcionará al consultor o empresa consultora la información de contacto de 65 empresario(a)s MYPE con el perfil de **Pre-Strivers** quienes han aceptado su participación en el estudio. En caso de rechazar alguno de ellos su participación de último momento, CARE proporcionará la muestra de reemplazo necesaria.

5.2. Herramientas metodológicas

Se aplicará utilizando la metodología de “Diseño centrado en el cliente” siguiendo un proceso iterativo o por saturación de la información.

5.2.1. Entrevista a Profundidad:

Es una entrevista personal, directa y semi-estructurada en la que un entrevistador hace una indagación exhaustiva para lograr que un entrevistado hable libremente y exprese en forma detallada sus motivaciones, creencias y sentimientos sobre un tema.

5.2.2. Grupo Focal Virtual:

Es un espacio grupal de opinión para captar el sentir, pensar y vivir de los individuos participantes, provocando auto explicaciones para obtener datos cualitativos. Se centra en la pluralidad y variedad de las actitudes, experiencias y creencias de los participantes, y lo hace en un espacio de tiempo relativamente corto bajo herramientas virtuales.

5.2.3. Tele-diagnóstico de Gestión Empresarial:

El Diagnóstico de Gestión Empresarial es un proceso investigativo orientado a conocer y evaluar el manejo integral de una empresa. Cuando este proceso se realiza de manera remota (no presencial) se le denomina “Tele-diagnóstico”. Desde la perspectiva del proyecto The Ignite Initiative ejecutado por CARE Perú, el Tele-diagnóstico de Gestión Empresarial tiene dos propósitos:

- **Identificar** las deficiencias en el modelo de gestión de una MYPE que le restan competitividad, y generan o aumentan riesgos que atentan contra su sostenibilidad.
- **Observar** a lo(a)s empresario(a)s MYPE en su propio contexto y realidad, a fin de i) Descubrir de manera objetiva e imparcial cómo es que ello(a)s realmente se comportan; ii) Estudiar cuáles son las tareas en las que están enfocado(a)s y en cómo las están realizando; iii) Encontrar qué es lo que más les incomoda, molesta, frustra, o preocupa; y cuáles son los beneficios, ganancias y alegrías que ellos quisieran obtener, en cuanto a algún producto o servicio en particular.

Considerando la actual situación de riesgo sanitario causado por el COVID-19, el “Tele-diagnóstico de Gestión Empresarial” se realizará de la siguiente manera:

- a) Una visita corta al local principal del negocio para: presentarse, verificar que el(la) Empresario(a) MYPE entiende el propósito mencionado anteriormente y nivelar sus expectativas sobre el mismo; hacer un rápido recorrido del local, tomando las fotografías y videos muy cortos que sean necesarios; y coordinar los horarios para las próximas reuniones diarias vía online con el(la) propietario(a) del negocio durante los siguientes 04 días calendario como máximo. Durante esta breve visita, se deberán aplicar las necesarias medidas de bioseguridad para mitigar al máximo el riesgo de contagio en ambos sentidos.
- b) Reuniones vía online con el(la) empresario(a) MYPE, en los horarios previamente acordados, utilizando la opción de video llamadas cuando sea necesario revisar alguna parte del local, o parte del proceso de producción o del proceso de ventas, o el estado de la mercadería o de algún activo fijo, visualizar algún documento, etc.; cuidando siempre de no interrumpir al empresario(a) cuando tiene que atender algún asunto no previsto en el transcurso de la reunión online.

En este sentido el total de herramientas a utilizarse según el tipo de población y en concordancia con las fases establecidas para el estudio es el siguiente:

Herramientas a utilizar en cada Fase del Estudio:	Strivers (ST)		Pre-Strivers (PS) *		Total
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	
Primera Ronda (Fase 3)					
Entrevistas a Profundidad – Varones	5		5		10
Entrevistas a Profundidad – Mujeres		10		10	20
Focus Groups Financ-SDE – Varones ST	5				5
Focus Groups Financ-SDE – Mujeres ST		5			5
Focus Groups Financ-SDE – Varones PS			5		5
Focus Groups Financ-SDE – Mujeres PS				5	5
Tele-diagnósticos Gestión Empresarial	3	5	2	5	15
Segunda Ronda (Fase 4)					
Entrevistas a Profundidad – Varones	5		5		10
Entrevistas a Profundidad – Mujeres		10		10	20
Focus Groups Financ-SDE – Varones ST	5				5
Focus Groups Financ-SDE – Mujeres ST		5			5
Focus Groups Financ-SDE – Varones PS			5		5
Focus Groups Financ-SDE – Mujeres PS				5	5
Tele-diagnósticos Gestión Empresarial	2	5	3	5	15
Total Empresario(a)s MYPE :	25	40	25	40	130

La participación en cada herramienta es excluyente, es decir, una persona que participa en una actividad ya no participa en la siguiente.

5.3. Fases del estudio

El estudio tiene planificado implementarse en cuatro (04) fases con una estimación total de 2 meses calendario según la tabla presentada.

Actividad	Mes 1				Mes 2			
	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4	Sem 1	Sem 2	Sem 3	Sem 4
Fase 1: Diseño de instrumentos y estructura de la Entrevista a Profundidad y de los Focus Groups								
Fase 2: Selección de la Muestra de participantes								
Fase 3: Realización de 30 Entrevistas a Profundidad, 04 Focus Groups y 15 Telediagnósticos de Gestión Empresarial (Ronda 1)								
Análisis 1 a cargo del Equipo CARE del proyecto								
Fase 4: Realización de 30 Entrevistas a Profundidad, 04 Focus Groups y 15 Telediagnósticos de Gestión Empresarial (Ronda 2)								
Análisis 2 a cargo del Equipo CARE del proyecto								

Véase en el Anexo N° 01: Gráfico de toda la fase del estudio y Anexo N° 2: Cronogramas por cada fase

5.3.1. Fase 1 -> Tiempo máximo estimado: 15 días calendario

El diseño de los instrumentos deberá ser realizado teniendo en cuenta los enfoques de equidad de género y resiliencia descritos en el marco programático del proyecto. Las herramientas que deberá ser elaboradas serán las siguientes:

- Entrevistas a Profundidad sobre necesidades de financiamiento y de servicios de desarrollo empresarial, asimismo deberá permitir indagar sobre las dificultades para acceder a ellos, considerando las brechas de género. Estas serán aplicadas a las(os) **Strivers y Pre-Strivers hombres y mujeres**. Se debe considerar que el 75% de las preguntas deberán ser sobre financiamiento, y el 25% sobre servicios de desarrollo empresarial.
- Focus Group profundizarán sobre los mismos aspectos indagados en las entrevistas a profundidad y buscará explicar los primeros hallazgos de las entrevistas. En los Grupos Focales participarán **hombres y mujeres de manera separada**, a fin de poder recoger la información al máximo diferenciada por género y se evite las barreras que pudieran existir. El 75% del tiempo total de duración deberá ser sobre el tema de financiamiento y el 25% restante sobre los servicios de desarrollo empresarial.

A través de la aplicación de estas herramientas, se espera conocer y entender cuáles son las verdaderas necesidades, deseos, aspiraciones, expectativas, frustraciones, temores, incomodidades, insatisfacciones, alegrías, satisfacciones, y sugerencias o propuestas de los y las empresario(a)s MYPE Strivers y Pre-Strivers, con respecto a Financiamiento y a Servicios de Desarrollo Empresarial (Capacitación, Asesoría, Consultoría, Asistencia Técnica).

El consultor entregará la Propuesta de los instrumentos (**Producto 1**) en documento electrónico al equipo CARE del proyecto, quien la revisará, hará las observaciones, y recomendará los cambios o correcciones que estime pertinentes. Una vez recibida la retroalimentación del equipo de CARE, el consultor tendrá un máximo a las 36 horas para entregar la nueva versión corregida y mejorada del Producto 1, para su aprobación formal.

5.3.2. Fase 2 -> Tiempo máximo estimado: 15 días calendario (paralela a la Fase 1)

El consultor seleccionará y reclutará a los 65 empresarios y empresarias MYPE que cumplan con el perfil de **Strivers**, y una vez que ello(a)s acepten formalmente su participación, serán registrados en el formato proporcionado por CARE, según en el instrumento que participarán. La Base de Datos de empresarios y empresarias **Strivers** y las cartas de aceptación, debidamente firmadas, para participar en el estudio, constituyen el **Producto 2**. Al igual que en la fase anterior el consultor tendrá un máximo de 36 horas para levantar las observaciones y entregar una nueva versión corregida y/o actualizada del Producto 2.

5.3.3. Fase 3 -> Tiempo estimado: 15 días calendario

El consultor implementará las primeras 15 Entrevistas a Profundidad y los 02 Focus Groups **para Strivers**, y las 15 Entrevistas a Profundidad y 02 Focus Groups **para Pre-Strivers**, de acuerdo con el contenido de los Productos 1 y 2 aprobados, de manera presencial o a distancia (online), grabando los audios de cada Entrevista y los videos de cada Focus Group realizado.

Asimismo, aplicará los primeros 15 Tele-diagnósticos de Gestión Empresarial para Strivers y Pre Strivers, de acuerdo con la guía y formatos que le será entregada por el equipo CARE. Los Tele-diagnósticos de Gestión Empresarial se realizarán de acuerdo con lo normado y toda comunicación verbal presencial y online también deberá ser grabada en archivo de audio y/o video según sea el caso.

El consultor elaborará un resumen ejecutivo gráfico de los hallazgos, en un documento tipo Word además de una presentación PPT que realizará de manera coordinada con el equipo de CARE Perú y sus aliados, junto con los archivos de audio y video grabados, y los formatos de Tele-diagnóstico empresarial llenados; el conjunto de estos 5 elementos constituye el **Producto 3**. El equipo CARE del proyecto, revisará, validará, hará las observaciones y recomendará cambios o correcciones que estime pertinentes.

El consultor tendrá como máximo 48 horas para entregar una versión corregida y actualizada de los documentos del producto 3, una vez recibida la retroalimentación del equipo CARE.

Corte Intermedio: Tiempo máximo estimado: 07 días calendario

Durante este periodo, el equipo CARE del proyecto y los equipos de sus aliados analizarán los resultados obtenidos de los primeros resultados y en base a ello, determinarán la información más precisa a obtener en las siguientes Entrevistas a Profundidad, Focus Groups, y Tele-diagnósticos, y actualizarán sus contenidos.

5.3.4. Fase 4 -> Tiempo estimado: 15 días calendario

El consultor implementará el siguiente grupo de herramientas: 15 Entrevistas a Profundidad y los 02 Focus Groups **para Strivers**, 15 Entrevistas a Profundidad y 02 Focus Groups **para Pre-Strivers**, de acuerdo con el contenido de los Productos 1 y 2 aprobados; de manera presencial o a distancia (online), grabando los audios de cada Entrevista a Profundidad y los videos de cada Focus Group realizado.

Asimismo, realizará los siguientes 15 Tele-diagnósticos de Gestión Empresarial para Strivers y Pre Strivers, de acuerdo con la guía y formatos que les serán entregados por el equipo CARE.

El consultor elaborará un resumen ejecutivo gráfico de los hallazgos, en un documento tipo Word además de una presentación PPT que realizará de manera coordinada con el equipo de CARE Perú y sus aliados, junto con los archivos de audio y video grabados,

y los formatos de Tele- diagnóstico de Gestión Empresarial Llenados, el conjunto de estos 5 elementos constituye el **Producto 4**.

El consultor tendrá como máximo 48 horas para entregar una versión corregida y actualizada de los documentos del producto 4, una vez recibida la retroalimentación del equipo CARE. Posteriormente CARE remitirá la confirmación de la aprobación del producto 4.

Tiempo estimado para ejecución de Fases 1 a la 4: **52 días calendario**

Corte e Intermedio 2: Tiempo máximo estimado: 07 días calendario

Durante este periodo, el equipo CARE y sus aliados analizarán los resultados obtenidos de las siguientes 30 Entrevistas a Profundidad, 04 Focus Groups, y 15 Tele-diagnósticos realizados, y en base a ello podrán alcanzar requerimientos de información sobre:

Productos financieros que:

- A. Sean muy accesibles a las MYPEs, cumpliendo a la vez con la normatividad crediticia establecida por la SBS y sanas políticas de riesgo crediticio.
- B. Se adapten tanto al ciclo financiero de cada MYPE según su sector económico y giro de negocio: Compras -> Almacenamiento/Producción -> Ventas -> Cobranza -> Pagos -> Compras, como a las necesidades de financiamiento personal y familiar de sus propietarios-conductores (Ejm.: Gastos escolares, gastos de salud imprevistos, compra o mejoramiento de vivienda, etc.).
- C. Sean muy atractivos para las MYPEs en términos de montos suficientes, plazos razonables, simplicidad administrativa y documentaria, cobertura geográfica y canales de atención, tasas de interés, procesamiento rápido, e identificación socio-cultural-emocional con sus propietarios y trabajadores.
- D. Cuenten con atributos, funcionalidades, y beneficios especiales para priorizar la captación de clientes MYPEs conducidos por mujeres, buscando equilibrar y compensar al máximo la brecha financiera de género que se genera fuera del sistema financiero, y contribuyan a fortalecer su resiliencia financiera, su empoderamiento económico, y a promover y facilitar su integración a la economía digital.
- E. Consideren las necesidades y desafíos propios de “la nueva normalidad” impuesta por la crisis sanitaria y económica generada por el COVID-19, tanto desde la perspectiva de los clientes como desde la perspectiva de la institución financiera proveedora, y aseguren el cumplimiento de la normatividad sanitaria emitida por las entidades gubernamentales.

Servicios de Desarrollo Empresarial que:

- a. Ayuden efectivamente a lo(a)s empresario(a)s MYPE a adquirir / desarrollar / mejorar / fortalecer / potenciar las competencias en gestión empresarial que les permitirán formular estrategias de negocios adecuadas a las nuevas realidades del mercado e implementarlas con eficiencia, precisión y efectividad.
- b. Ayuden a lo(a)s empresario(a)s MYPE a mejorar y potenciar sus actuales modelos de gestión a fin de facilitar su integración a la economía digital y elevar su nivel de competitividad en un mercado cada vez más globalizado.
- c. Contribuyan a acortar la brecha educativa y digital de género en las propietarias-conductoras de las MYPEs y sus trabajadoras, y a incrementar sus niveles actuales

de empoderamiento económico y de participación equitativa en las decisiones financieras de sus familias.

- d. Contribuyan a aumentar la resiliencia financiera de la MYPEs y la de sus propietarios y trabajadores.
- e. Consideren las necesidades y desafíos propios de “la nueva normalidad” impuesta por la crisis sanitaria y económica generada por el COVID-19, tanto desde la perspectiva de los MYPEs como desde la perspectiva de sus clientes, y aseguren el cumplimiento de la normatividad sanitaria emitida por las entidades gubernamentales.

VI. PRODUCTOS ESPERADOS

Se espera los siguientes 4 productos:

Producto 1: Cuatro (04) documentos en versión electrónica con las propuestas de instrumentos y estructura según lo detallado en los aspectos metodológicos: a) Entrevistas a profundidad, b) Grupos focales, ambos que incluyan el enfoque de género y resiliencia.

Producto 2: Base de Datos aprobada de lo(a)s empresario(a)s MYPE **Strivers** propuesto(a)s y confirmados para participar en las Entrevistas a Profundidad, Focus Groups, y Tele-diagnósticos de Gestión Empresarial, según lo especificado.

Producto 3: Documento en Word conteniendo: A) Los audios de las primeras 30 Entrevistas a Profundidad, 04 Focus Groups, y 15 Tele-diagnósticos de Gestión Empresarial realizados, B) Sus respectivos registros de audios y C) videos grabados; D) Los formatos de Tele-diagnóstico empresarial debidamente llenados, y E) Un resumen ejecutivo gráfico de los hallazgos encontrados en esta parte del Estudio.

Producto 4: Documento en Word conteniendo: A) Audios de las siguientes 30 Entrevistas a Profundidad, 04 Focus Groups, y 15 Tele-diagnósticos de Gestión Empresarial realizados, junto con B) Sus respectivos registros de audios y C) videos grabados; D) Los formatos de Tele-diagnóstico empresarial debidamente llenados, y E) Un resumen ejecutivo gráfico de los hallazgos encontrados en esta parte del Estudio.

VII. CRONOGRAMA Y DURACIÓN DEL ESTUDIO

<i>Actividad</i>	<i>Fechas</i>	<i>N° Días</i>
<i>Difusión de Términos de Referencia</i>	Del Lunes 26.Oct.2020 al Lunes 09.Nov.2020	14
<i>Envío de Consultas</i>	Del Martes 27.Oct.2020 al Viernes 30.Oct.2020	4
<i>Sesión online para absolución de consultas</i>	Viernes 30 de Octubre, de 4pm a 5.30pm	0
<i>Presentación de Ofertas</i>	Del Lunes 02.Nov.2020 al Lunes 09.Nov.2020	7
<i>Análisis de Ofertas presentadas y Buena Pro</i>	Lunes 09 de Noviembre del 2020	1
<i>Firma de Contrato con Proveedor seleccionado</i>	Martes 10 de Noviembre del 2020	1
<i>Ejecución de la Fases 1 y 2</i>	Del Martes 10.Nov.2020 al Martes 24.Nov.2020	14
<i>Entrega de Productos 1 y 2</i>	Martes 24 de Noviembre del 2020	0
<i>Ejecución de la Fase 3</i>	Del Miércoles 25.Nov.2020 al Miércoles 09.Dic.	14
<i>Entrega de Producto 3</i>	Miércoles 09 de Diciembre del 2020	0
<i>Corte e Intermedio para analizar Producto 3</i>	Del Jueves 10 al Miércoles 16 de Diciembre	7
<i>Ejecución de la Fase 4</i>	Del Jueves 17.Dic.2020 al Lunes 04.Ene.2021	19
<i>Entrega del Producto 4</i>	Martes 05.Ene.2021	1

VIII. CRITERIOS DE ÉTICA

8.1. Responsabilidad intransferible

El Proveedor podrá subcontratar al personal necesario para la realización del servicio contratado con la aprobación expresa de CARE Perú de cada candidato(a), antes de la firma de los contratos, para lo que deberá adjuntar la hoja de vida de cada uno a su oferta; pero el Proveedor es plenamente responsable ante CARE Perú de la ejecución integral del servicio, de acuerdo con las especificaciones detalladas en estos TDRs.

8.2. Confidencialidad

El Proveedor se obliga a mantener en reserva y a manejar adecuada e idóneamente la información que le sea entregada de carácter confidencial, respetando la confidencialidad de esta, en el sentido de no divulgar o hacer uso no autorizado o abusivo de la misma, de acuerdo con las normas que regulen la materia. El término “Información Confidencial” comprende toda aquella información no disponible al público, ya sea de manera escrita, oral por cualquier otro medio, sobre la cual el/la consultor/a haya adquirido, o adquiera conocimiento como resultado de la preparación, negociación, celebración y/o ejecución de esta contratación, y que se entienda de manera razonable como confidencial, habiéndose establecido o no tal calidad previamente, que se relacione con la actividad y el objeto social de CARE Perú.

8.3. Propiedad Intelectual

La Propiedad Intelectual que se derive del desarrollo de los cuatro productos especificados en la parte VI de este documento, se registrará a nombre de CARE Perú, quien podrá utilizarla en todos sus proyectos actualmente en ejecución o por ejecutarse, no pudiendo el Proveedor entregar parte o el total de esos productos contratados por CARE Perú a terceros o comercializarse en ninguna manera.

IX. REQUISITOS PARA SER PROVEEDOR DE ESTE SERVICIO

Para la realización de este servicio, se convoca a proveedores individuales o asociados, sean personas naturales o jurídicas, que cumplan los siguientes requisitos:

Equipo consultor senior conformado al menos por:

- Profesional en Economía, Administración de Negocios, Ingeniería Industrial, Estadística, Psicología Comercial, o afines; con estudios de post-grado especializados y experiencia comprobada no menor de 5 años en: Planificación y ejecución de proyectos de investigación de mercados, Realización de Entrevistas a Profundidad y Focus Groups.
- Profesional en Economía, Administración de Negocios, Ingeniería Industrial, o afines; con estudios especializados y experiencia comprobada no menor de 5 años en: Realización de Consultorías en temas Gestión Empresarial, Elaboración de Diagnósticos y de Propuestas de Mejoramiento, preferentemente en el sector MYPE.
- Profesional en Sociología, Trabajo Social, Antropología, Psicología, o afines; con estudios de posgrado especializados en Género y experiencia comprobada no menor de 5 años en planificación y ejecución de proyectos con enfoque de Equidad de Género.

Será valorado:

- Conocimientos y experiencia en Design Thinking o metodologías similares.
- Conocimiento de herramientas informáticas audiovisuales, internet, dispositivos móviles, entre otros para la aplicación de estudios cualitativos y cuantitativos.

Los proveedores individuales o asociados sean personas naturales o jurídicas, que postulen a esta convocatoria, deben tener un buen historial crediticio, y calificación SBS “Normal”.

X. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Profesionales y Empresas interesadas deberá enviar a CARE Perú sus Propuestas Técnicas y Económicas según se detalla a continuación:

10.1. Propuesta Técnica

Deberá contener:

- Propuesta de implementación, plan de Trabajo y cronograma de ejecución. Será valorada algún valor agregado o propuesta de innovación a la metodología.
- Hoja institución y/o currículum Vitae documentado del equipo consultor que participará en el Estudio.

10.2. Propuesta Económica

Deberá contener:

- Presupuesto detallado a todo costo, especificando gastos operativos, viajes, comunicaciones, materiales de capacitación, etc.
- Póliza de seguro (si en la ejecución del estudio se incluye viaje o alguna actividad de riesgo).
- Copia de su ficha R.U.C.
- Tener presente que el impuesto a la renta es un tributo que graba la utilidad de las personas, o instituciones, no podrá ser transferido a CARE Perú.

XI. CONTACTO PARA LA COORDINACIÓN

Todas las propuestas deberán enviarse al siguiente correo: convocatoria@care.org.pe, a más tardar el día Lunes 09 de Noviembre del 2020 hasta las 08:59 Horas, indicando en el asunto: “Estudio de Mercado MYPE” y el nombre del Proveedor postulante.

Todas las consultas técnicas o precisiones a estos Términos de Referencia deberán enviarse a ese mismo correo, convocatoria@care.org.pe, entre las 08.00 horas del Martes 27.Oct.2020 hasta las 11.30 horas del Viernes 30.Oct.2020, con el asunto: Consulta Estudio de Mercado MYPE.

Los profesionales y empresas interesadas en participar en la sesión online para absolución de consultas deberán comunicarse hasta el día Jueves 29 Oct. 2020 hasta las 11:00 am a la siguiente dirección electrónica: convocatoria@care.org.pe, indicando su nombre o razón social, así como el nombre y dirección de correo electrónico del representante que participará en esta sesión online, con el asunto: Sesión online Estudio de Mercado MYPE.

Las propuestas enviadas a cualquier otro correo o destinatario de esta institución invalidarán su participación, así como su envío posterior a la fecha y hora señaladas.

El resultado de la convocatoria será comunicado solo al postulante que obtuvo la buena pro.

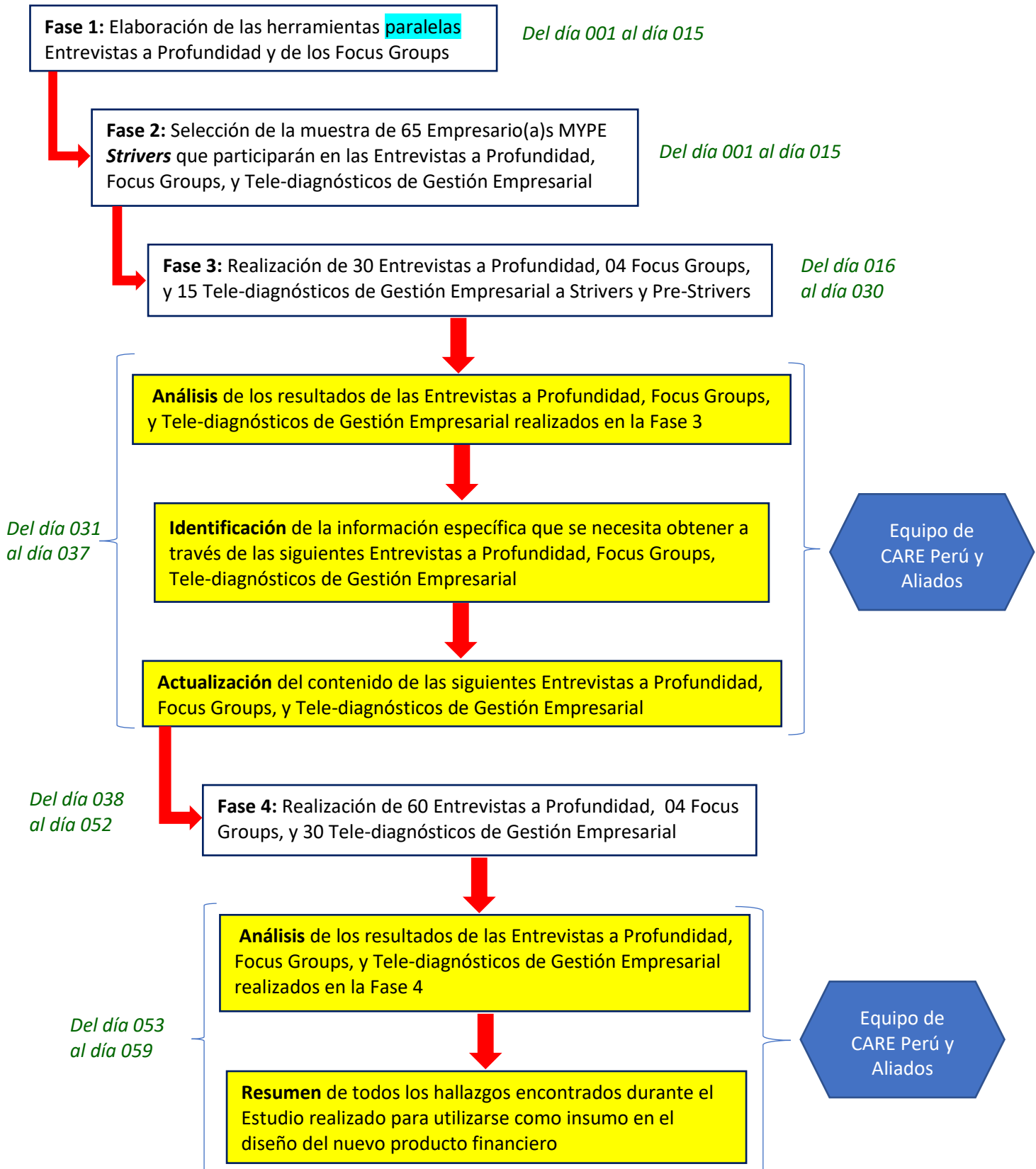
XII. FORMA DE PAGO Y MONTO REFERENCIAL

12.1. Forma de Pago:

- 10% a la firma del Contrato y entrega del Plan y Cronograma de Trabajo, junto con el Diseño Metodológico.
- 30% a la entrega y aprobación de los Productos 01 y 02
- 30% a la entrega y aprobación del Producto 03
- 30% a la entrega y aprobación del Producto 04

12.2. Monto Referencial: S/. 75,000 + IGV

Las Facturas de Proveedores o Recibos por Honorarios solo serán recibidos en Tesorería los lunes de 9am a 5pm., todo pago se realiza a los 15 días calendario de haber recibido el Comprobante de Pago respectivo, previa conformidad de los productos finales entregados por los Proveedores.

Anexo N°1 Gráfico del proceso de implementación del estudio


Tiempo estimado máximo total: 59 días calendario

Anexo 2: Cronogramas para cada Fase y Producto a entregar
Cronograma de las Fases 01 y 02

Sub-Actividad	Mes 01														
	Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7	Día 8	Día 9	Día 10	Día 11	Día 12	Día 13	Día 14	Día 15
Fase 1: Diseño de contenidos de Encuestas a Profundidad y Focus Groups															
1.1 Diseño de Contenidos															
1.2 Entrega de Producto 1															
1.3 Revisión de Producto 1															
1.4 Envío de Observac.															
1.5 Subsanción de Observ															
1.6 Entrega Prod.1 correg.															
1.7 Aprobación del Prod. 1															
Fase 2: Selección de Muestra de 130 Empresario(a)s MYPE Strivers según especificaciones de CARE															
1.1 Selección de Muestra															
1.2 Entrega de Producto 2															
1.3 Revisión de Producto 2															
1.4 Envío de Observac.															
1.5 Subsanción de Observ															
1.6 Entrega Prod.2 correg.															
1.7 Aprobación del Prod. 2															

Cronograma de la Fase 03

Sub-Actividad	Mes 01														
	Día 16	Día 17	Día 18	Día 19	Día 20	Día 21	Día 22	Día 23	Día 24	Día 25	Día 26	Día 27	Día 28	Día 29	Día 30
Fase 3: Realización de 60 Encuestas a Profundidad - 04 Focus Groups – 30 Tele-diagnósticos															
1.1 Entrevistas a Prof. (60)															
1.2 Focus Groups (4)															
1.3 Telediagnósticos (30)															
1.4 Elab.Resumen Ejecutivo															
1.2 Entrega de Producto 3															
1.3 Revisión de Producto 3															
1.4 Envío de Observac.															
1.5 Subsanción de Observ															
1.6 Entrega Prod.3 correg.															
1.7 Aprobación del Prod. 3															

Cronograma de la Fase 04

Sub-Actividad	Mes 02														
	Día 8	Día 9	Día 10	Día 11	Día 12	Día 13	Día 14	Día 15	Día 16	Día 17	Día 18	Día 19	Día 20	Día 21	Día 22
Fase 4: Realización de 60 Encuestas a Profundidad - 04 Focus Groups – 30 Tele-diagnósticos															
1.1 Entrevistas a Prof. (60)															
1.2 Focus Groups (4)															
1.3 Telediagnósticos (30)															
1.4 Elab.Resumen Ejecutivo															
1.2 Entrega de Producto 4															
1.3 Revisión de Producto 4															
1.4 Envío de Observac.															
1.5 Subsanción de Observ															
1.6 Entrega Prod.4 correg.															
1.7 Aprobación del Prod. 4															

Tiempo estimado para ejecución de Fases 1 a la 4: 52 días calendario