



Términos de referencia

Consultor/a local para impartir capacitaciones sobre emprendimiento e innovación para el comercio local e internacional, dirigidas a mujeres y jóvenes

I. Acerca del International Executive Service Corps (IESC)

IESC es una organización sin fines de lucro con sede en los EEUU y es el principal implementador del programa Trade Safe (TraSa) financiado por el Departamento de Agricultura de los EEUU (USDA) en la República Dominicana. TraSa tiene como objetivo fortalecer la capacidad de las instituciones dominicanas públicas y privadas para desarrollar un marco normativo de políticas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y seguridad alimentaria modernizado para responder a las necesidades de los acuerdos comerciales, a las mejores prácticas internacionales y a la concienciación de los consumidores dominicanos.

II. Antecedentes y justificación

El proyecto TraSa busca fortalecer las capacidades de productores y empresas en aspectos relacionados a la seguridad alimentaria y la inocuidad de los alimentos. En adición a los aspectos técnicos relacionados con estas temáticas, los grupos de empresarios y empresarias cuentan con condiciones de partida y de acceso a las oportunidades del sector diferentes, colocando a las mujeres y a los jóvenes en situaciones de desventaja para desarrollar sus negocios.

La equidad de género y la inclusión son prioridades transversales del USDA y la Embajada de EEUU en RD, claves para el progreso de los esfuerzos del USDA en República Dominicana.

En este sentido, TraSa ha identificado demandas y necesidades concretas en estos grupos que, de ser abordadas, aumentarán sus capacidades y las posibilidades de acceso a las actividades ejecutadas por el proyecto TraSa.

III. Objetivo

Proveer formación a mujeres y jóvenes sobre comercio, emprendimiento y exportación, favoreciendo el acceso a información sobre facilitación del comercio, innovación y nuevas tecnologías de la información y comunicación.



IV. Tareas específicas

A. Informaciones generales

1. Mantener una reunión con la coordinadora de género y juventud de TraSa al iniciar la consultoría.
2. Realizar tres (3) capacitaciones dirigidas a un total aproximado de 60 **mujeres** dedicadas al comercio de productos agropecuarios, exportadoras o con perspectivas de exportación.
3. Realizar tres (3) capacitaciones dirigidas a un total aproximado de 60 **jóvenes** dedicados al comercio de productos agropecuarios, exportadores o con perspectivas de exportación.
4. Realizar las seis (6) capacitaciones en seis días distintos.
5. Preparar la agenda y temas para cada una de las seis (6) capacitaciones (ver apartado B. Capacitaciones).
6. Preparar el material para proyectar durante cada capacitación, en total seis (6) presentaciones PowerPoint. El material para proyectar será en la plantilla del Proyecto TraSa que le será entregada al momento de iniciar la consultoría (ver apartado B. Capacitaciones).
7. Elaborar un (1) informe de evaluación por cada grupo capacitado. En total el/la consultor/a preparará seis (6) informes (ver apartado V. Entregables).
8. Firmar los diplomas de asistencia de los participantes.
9. Realizar las seis (6) capacitaciones entre los meses enero y mayo de 2024 en modalidad virtual. Las fechas y horario de realización de las capacitaciones, se acordarán con el personal del Proyecto TraSa y las empresas y asociaciones beneficiarias.

B. Capacitaciones

10. Ajustar cada capacitación a un máximo de 3 horas.
11. El consultor/a deberá diseñar una agenda y contenido para cada una de las seis (6) capacitaciones (tres (3) dirigidas a mujeres y tres (3) dirigidas a jóvenes), bajo los siguientes objetivos:

- a. Emprendimiento e innovación para el comercio local e internacional, dirigidas a **mujeres**:

El objetivo de estas tres capacitaciones es promover la participación activa y la equidad de género en las actividades comerciales de productos agropecuarios, tanto localmente como de exportación, a través del desarrollo de competencias,



contribuyendo a disminuir las brechas comerciales existentes entre hombres y mujeres y generando redes de colaboración e intercambio entre profesionales.

El consultor/a propondrá los tres temas de las tres capacitaciones, siguiendo éstos una secuencia de aprendizaje. Incluyendo los siguientes aspectos y otros que el consultor/a proponga:

- Brechas, necesidades, demandas y desafíos.
- Cultura de negocios.
- Acceso a recursos financieros y productivos.
- Administración de proyectos y gestión financiera.
- Estrategia empresarial dirigida al comercio local e internacional.
- Diferenciación del producto y calidad.
- Sostenibilidad.
- Contexto normativo y legal.
- Representatividad, asociacionismo y liderazgo inclusivo en el comercio.

b. **Emprendimiento e innovación para el comercio local e internacional, dirigidas a jóvenes:**

El objetivo de estas tres capacitaciones es promover la participación activa y la inclusión de la juventud en las actividades comerciales de productos agropecuarios, tanto localmente como de exportación, a través del desarrollo de competencias, contribuyendo a disminuir las brechas comerciales existentes para los jóvenes y generando redes de colaboración e intercambio entre profesionales.

El consultor/a propondrá los tres temas de las tres capacitaciones, siguiendo éstos una secuencia de aprendizaje. Incluyendo los siguientes aspectos y otros que el consultor/a proponga:

- Brechas, necesidades, demandas y desafíos.
- Administración de proyectos y gestión financiera.
- Estrategia empresarial dirigida al comercio local e internacional.
- Calidad.
- Imagen corporativa.
- Innovación a nivel de productos.
- Sostenibilidad.
- Tecnología.
- Representatividad, asociacionismo y liderazgo inclusivo en el comercio.

La agenda y el contenido serán entregados a TraSa 2 semanas antes de cada



capacitación.

12. Utilizar un enfoque participativo en todas las capacitaciones para promover el intercambio de experiencias entre los y las asistentes. Para ello, utilizar recursos visuales atractivos para cada capacitación, como proyección de imágenes y vídeos, realización de dinámicas grupales, etc.

13. Preparar seis (6) presentaciones de PowerPoint, una para cada capacitación, utilizando la plantilla proporcionada por el Proyecto TraSa. Cada presentación deberá contener un mínimo de 20 diapositivas y un máximo de 30, basadas en el contenido de la capacitación, para ser utilizada como herramienta clarificadora de los temas expuestos. La presentación puede contener imágenes, vídeos o enlaces en línea para complementar la información.

Los recursos visuales deberán ser atractivos, que mantengan la atención de los participantes y que el capacitador/a considere que ayudan a asimilar mejor los contenidos.

Cada presentación debe ser entregada a TraSa en formato editable, 2 semanas antes de cada capacitación para validación y aprobación, e incorporar las observaciones si las hubiera.

14. Realizar seis (6) informes de evaluación, uno por cada capacitación (ver apartado V. Entregables).

Cada informe debe ser entregado a TraSa 1 semana después de la capacitación realizada, para validación y aprobación.

El consultor/a realizará estas tareas bajo la supervisión de la dirección de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y la coordinación de Género y Juventud del Proyecto TraSa.

V. Entregables

Todos los entregables deberán presentarse a TraSa en formato editable (Word).

- **Entregable 1. Informe de evaluación de la capacitación 1 e informe de evaluación de la capacitación 2**

Cada informe de evaluación deberá contener el objetivo de la capacitación, fecha y lugar de la misma, cantidad de participantes, división por género y edad (jóvenes menores de 29 años), temas abordados y temas que quedaron pendientes, resultados del entrenamiento, resultados de las dinámicas, aspectos a mantener y aspectos de mejora, recomendaciones para futuras capacitaciones y observaciones que el/la consultor/a considere pertinentes.

- **Entregable 2. Informe de evaluación de la capacitación 3 e informe de evaluación de la capacitación 4**



Cada informe de evaluación deberá contener el objetivo de la capacitación, fecha y lugar de la misma, cantidad de participantes, división por género y edad (jóvenes menores de 29 años), temas abordados y temas que quedaron pendientes, resultados del entrenamiento, resultados de las dinámicas, aspectos a mantener y aspectos de mejora, recomendaciones para futuras capacitaciones y observaciones que el/la consultor/a considere pertinentes.

- **Entregable 3. Informe de evaluación de la capacitación 5 e informe de evaluación de la capacitación 6**

Cada informe de evaluación deberá contener el objetivo de la capacitación, fecha y lugar de la misma, cantidad de participantes, división por género y edad (jóvenes menores de 29 años), temas abordados y temas que quedaron pendientes, resultados del entrenamiento, resultados de las dinámicas, aspectos a mantener y aspectos de mejora, recomendaciones para futuras capacitaciones y observaciones que el/la consultor/a considere pertinentes.

VI. Lugar de los entrenamientos

Las seis (6) capacitaciones se realizarán en modalidad virtual.

VII. Duración

La consultoría se realizará entre los meses de enero y septiembre.

VIII. Forma de pago

El pago se realizará contra validación y aprobación de cada entregable (cada entregable contiene dos informes de evaluación correspondientes a dos capacitaciones, que generarán un pago).

IX. Cualificaciones requeridas

- Licenciado/a en administración de empresas, finanzas y contabilidad, mercadeo, ingeniería industrial, economía, negocios internacionales o carreras afines.
- Experiencia en diseño y manejo de capacitaciones para grupos.
- Experiencia en abordaje y enfoque de género en comercio.
- Experiencia relacionada al comercio en el sector agropecuario.

Cualificaciones valoradas:

- Formación específica relacionada a género y comercio.
- Formación complementaria en gestión estratégica de los negocios, TICS o comercio internacional.



X. Proceso de aplicación

Esta posición está dirigida a nacionales o personas con residencia legal elegible para trabajar en la República Dominicana.

Interesados/as, por favor remitir al correo electrónico recursoshumanos@iesc.org con el asunto “*Consultor/a local para impartir capacitaciones sobre emprendimiento e innovación para el comercio local e internacional, dirigidas a mujeres y jóvenes*” la siguiente documentación:

1. **Carta de intención** de máximo 1 página, que refleje de forma clara su interés en realizar esta consultoría y la relación entre sus cualificaciones y las competencias requeridas en estos términos de referencia.
2. **Currículum vitae** que no debe superar 2 páginas que refleje de manera clara las cualificaciones y experiencia relacionadas con esta consultoría.
 - Licenciado/a en administración de empresas, finanzas y contabilidad, mercadeo, ingeniería industrial, economía, negocios internacionales o carreras afines.
 - Experiencia en diseño y manejo de capacitaciones para grupos.
 - Experiencia en abordaje y enfoque de género en comercio.
 - Experiencia relacionada al comercio en el sector agropecuario.

Cualificaciones valoradas:

- Formación específica relacionada a género y comercio.
 - Formación complementaria en gestión estratégica de los negocios, TICS o comercio internacional.
3. **Propuesta técnica** de 2 páginas máximo que incluya lo siguiente:
 - a. Agenda de las seis capacitaciones, que contenga: propuesta de temas a abordar y propuesta de duración de cada capacitación.
 - b. Metodología que se utilizará en las capacitaciones para orientarlas a mujeres y a jóvenes y a los condicionantes específicos de estos grupos en el comercio, como, por ejemplo: actividades participativas, comunicativas, conversatorios, ejercicios prácticos, dinámicas grupales u otros; y cómo se integrarán éstas con los temas y subtemas propuestos en la agenda.
 4. **Propuesta económica** en pesos dominicanos (RD\$) que indique todos los gastos de esta consultoría desglosado en honorarios y cualquier otro gasto que el consultor/a considere necesario contemplar. Esta propuesta debe ser sometida en un documento separado de la propuesta técnica.



Las aplicaciones incompletas no serán consideradas.

Las aplicaciones serán recibidas hasta el **21 de enero de 2024** a las a las **05:00 p.m.**

XI. Proceso de evaluación

Los candidatos se evaluarán en base a la documentación descrita en el acápite de “proceso de aplicación”:

1. Se evaluará la formación y experiencia técnica en base a los siguientes criterios:

ASPECTOS TÉCNICOS DE SELECCIÓN	PUNTUACIÓN
Agenda propuesta realista y adecuada para abordar las temáticas de cada capacitación	30
Metodología propuesta conveniente para integrar los aspectos técnicos con las realidades de las mujeres y los jóvenes	20
Perfil profesional acorde a los temas técnicos a impartir sobre comercio, reflejado en el CV y la carta de motivación	30
Perfil profesional relacionado a la experiencia de inclusión de género en el comercio	20
Máxima puntuación	100

2. Se revisarán las propuestas económicas de las propuestas técnicas que hayan obtenido una puntuación igual o superior a 80 sobre 100 y se seleccionará la más económica.