



TÉRMINOS DE REFERENCIA 2022

LLAMADO ABREVIADO

PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A

EMPRENDIMIENTOS

CENTROS PYME

ARTIGAS - SALTO

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE VALIDACIÓN

DE IDEAS PARA EMPRENDIMIENTOS

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial de Bella Unión

La empresa consultora y/o de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico artigas@centros.uy. No se recibirán ofertas por otros medios. Se realizará acuse de recibo de todas las propuestas enviadas en tiempo y forma. La no recepción de esta notificación indica que la propuesta no fue recibida por lo que no será efectiva la postulación. Las consultas también las pueden realizar a la casilla mencionada anteriormente.

Las propuestas se recibirán hasta el **15 de Junio de 2022 a las 23:59 hs**



I. ANTECEDENTES

La finalidad de los Centros Pyme es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial. Los Centros prestarán servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales.

El modelo se basa en un enfoque sistémico, considerando a la MIPYME desde un enfoque integral, que contempla todas las áreas, su vinculación, estado actual y oportunidades de mejora. Los Centros apuntan a generar un plan de trabajo específico para cada usuario (MIPYME), el cual luego de identificar y priorizar las necesidades de apoyo que presentan las empresas y emprendimientos, procura cerrar las brechas de competitividad existentes a través de asesorías técnicas y capacitación. Para ello ofertará una serie de talleres y capacitaciones que vienen a fortalecer los conocimientos empíricos y prácticos de los empresarios, apuntando siempre hacia su profesionalización.

PROGRAMA DE APOYO A EMPRENDIMIENTOS DE LOS CENTROS

El proyecto consiste en el desarrollo de un programa integral que acompaña al emprendedor desde el momento de la idea hasta la puesta en marcha del emprendimiento.

En primer lugar, se realizará un llamado a emprendedores/as en diferentes fases de desarrollo, desde la idea hasta la reciente creación. En ese marco, se seleccionará un grupo de emprendimientos con ideas de negocio que tengan el perfil esperado, quienes podrán participar del proceso de capacitación y tutorías para fortalecer sus proyectos.

Los talleres ofrecidos irán desde actividades de sensibilización buscando la movilización y motivación de los/as emprendedores/as. Estas actividades consisten inicialmente en talleres que motiven y despierten el espíritu emprendedor.

Posteriormente, se avanzará a actividades que apuntan a quienes ya tienen una idea con un buen nivel de desarrollo o emprendimientos funcionando en etapas tempranas.



El último taller dictado es uno dirigido a personas que lleven adelante un emprendimiento de reciente creación o estén próximos a implementarlo. Su objetivo es brindar los conocimientos empresariales básicos con los que debe contar cualquier emprendedor al comenzar a implementar un emprendimiento.

II. OBJETIVO DEL LLAMADO

Centro Comercial e Industrial de Bella Unión en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de Artigas convoca a Entidades de Capacitación a presentar propuestas específicas para el presente llamado, comprendido en la segunda etapa del Programa de Apoyo a Emprendimientos: Validación de ideas emprendedoras.

Los asesoramientos de validación serán 4 grupos de unos aproximadamente 20 emprendedores/as cada uno, de Artigas y Salto en donde la entidad de capacitación seleccionada ayudará a impartir los conocimientos del taller autogestionado “[¿Cómo validar una idea de negocio?](#)” en 12 horas.

Por tratarse de capacitaciones a distancia, además de los participantes de la localidad para la que se hace el llamado, se podrán incorporar participantes de otras localidades. En los casos en que el taller se efectúe bajo restricciones por emergencia sanitaria u otros factores que impidan la utilización de las instalaciones del Centro correspondiente, los participantes podrán participar del mismo en la forma remota más apropiada para cada situación. Los Centros abrirán sus puertas para que una cantidad moderada de participantes acudan al Centro para realizar el taller virtual si emprendimientos cuentan con dificultades de conectividad o equipos.

Es responsabilidad de la institución capacitadora el proveer de la plataforma on-line necesaria para el desarrollo del taller (Skype, Zoom o similar), y facilitarles a los participantes los datos necesarios para su participación, así como la capacitación previa sobre la forma de trabajo.

La institución deberá indicar en su propuesta, las condiciones necesarias para que los/as emprendedores/as puedan participar sin problemas del taller, en particular las características del acceso a internet necesario.



A partir de la evaluación técnica y económica se realizará una lista de prelación con las propuestas de las instituciones entre aquellas que superen el mínimo establecido en la evaluación técnica, y se convocará a la que haya obtenido el mayor puntaje para hacerse cargo del taller.

La lista de prelación, sin obligación de contrato, tendrá una validez de 12 meses desde su publicación, pudiendo ser seleccionados para futuras necesidades de capacitación en el marco del Programa.

Las empresas Consultoras y/o de capacitación que resulten seleccionados para impartir el curso podrán ser considerados para realizar la reedición de la capacitación, máximo una vez, según las evaluaciones realizadas por parte del Centro contratante.

III. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

El asesoramiento de Validación de Ideas de Negocio se dirige a personas con fuerte perfil emprendedor que tengan una idea de negocio y precisen profundizar su análisis y validarla en el mercado.

a. OBJETIVO

Su objetivo es brindar metodologías para el análisis de ideas de negocio y facilitar herramientas para evaluar el potencial de una idea para convertirse en una verdadera oportunidad de negocio.

Se buscará transmitir al emprendedor/a que una oportunidad de negocio necesariamente debe dar respuesta a necesidades y problemas existentes para un público objetivo (mercado). No es suficiente haber identificado un producto o servicio atractivo, sino que es necesario que los potenciales consumidores estén dispuestos a pagar por este, y que además la demanda sea lo suficientemente grande para hacer viable el proyecto en formato empresarial. Lo anterior implica dar pasos hacia la validación de la idea en el mercado y a la *definición de un modelo de negocio* sostenible.

b. Contenidos

El consultor seleccionado guiará a los emprendimientos a realizar la validación de la idea de negocio siguiendo como base el curso "[¿Cómo validar una idea de negocio?](#)". En el curso los emprendedores/as acceden a pequeños videos explicativos y ejemplos de casos reales sobre los conceptos fundamentales y las técnicas o procedimientos necesarios para validar. Será tarea del consultor seleccionado reunirse con los grupos de emprendedores ayudándolos a profundizar y ejemplificar con su propio negocio. Previo a la reunión semanal con el consultor los emprendedores deberán ver los videos de la plataforma.

Los módulos a tratar son:

| Horas | Módulos | Ejercicios que debe completar el/a emprendedor/a |
|-------|--|--|
| 2 | Qué se espera de ti <ul style="list-style-type: none"> ● ¿Qué es validar una idea de negocio? ● Como se diferencia de lo que ya existe ● Que hipótesis se validan ● Modelo de Negocio ● Casos | ¿Qué diferencia mi emprendimiento de otros? |
| 2 | Problema u oportunidad <ul style="list-style-type: none"> ● Problema y oportunidad ● Validación de problemas ● Método de análisis de palabras clave ● Método de observación ● Método de la entrevista ● Método de encuesta ● Mapa de empatía ● Mapa de experiencia de usuario | Mapa de empatía del posible cliente |
| 2 | Actores Involucrados <ul style="list-style-type: none"> ● Investigación exploratoria ● Actores involucrados ● Como medir el mercado ● Método de comprador misteriosos ● Método de análisis postmortem | |

| | | |
|---|--|--|
| 4 | <p>Solución propuesta (se dividirá en 2 sesiones con el consultor)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Solución de problema ● Producto mínimo viable ● Método de Mago de Oz ● Método de Video Explicativo ● Método de Focus Group ● Método del evento ● Método de la carta intención ● Método de prueba piloto ● Método de la puerta de la fiesta ● Método de la maqueta ● Método de la página de aterrizaje ● Lluvia de ideas | Aplicar uno de los métodos mencionados a el emprendimiento |
| 2 | <p>Clase de Canvas y Cierre</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ¿Qué es un modelo de negocio? ● Canvas de negocio ● Casos | Canvas completo de cada emprendimiento |

La entidad de capacitación además de repasar los temas que se ven en el taller online puede decidir qué otros aspectos a profundizar se pueden incluir. Por ejemplo: Modelo de generación de ingresos y fijación de precios, y cómo realizar una presentación de negocios a posibles inversores/ compradores.

IV. Productos esperados

Al finalizar el taller se espera que los participantes hayan evaluado el potencial de la idea de negocio, hayan recibido herramientas para validar su idea, dado pasos hacia su **validación en el mercado** y **definido un modelo de negocio consistente**.



Como entregables, se espera que cada emprendedor finalice el proceso con un modelo de negocios (Canva) que represente su idea de negocios y la noción de cuáles son los siguientes pasos para la validación de su emprendimiento.

V. Metodología

Se espera la aplicación de una metodología de trabajo participativa orientada a la acción y a los métodos de aprendizaje por experiencia, de modo de desarrollar e incrementar las competencias personales. En este sentido se espera que los ejercicios o ejemplos que se manejen durante la capacitación puedan ser relacionados a los emprendimientos y localidades en la que se está trabajando.

Se solicita la presentación de propuestas que incluyan metodologías para la capacitación con componentes innovadores y de vanguardia, así como las dinámicas a utilizar durante la misma. Si bien los temas de los talleres están indicados, se valorarán las sugerencias o adecuaciones que propongan para los contenidos, basados en la experiencia de la entidad de capacitación y en el logro de los objetivos.

Se solicita la asignación por parte de la institución de un coordinador del taller que sea el nexo entre el grupo de emprendimientos, los docentes y los Centros. Para una mejor coordinación de las actividades de capacitación, el coordinador del taller mantendrá una reunión con los técnicos de los Centros de modo de nivelar expectativas y coordinar detalles de la implementación.

Es responsabilidad de la institución de capacitación enviar al Centro los materiales utilizados en el taller, para que puedan ser compartidos con los participantes. El coordinador deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución del taller.

Los participantes deberán asistir al 80% de las clases y asesoramientos contar con un informe positivo de la institución capacitadora para aprobar el curso y recibir el diploma.

VI. Duración



La duración total del Asesoramiento Validación será de 48 horas (divididos en grupos de 12 horas). Distribuidas en 5 semanas. Los días y horarios deberán fijarse en común con los Centros. Se espera estar comenzando con este taller en el mes de **Agosto de 2022**.

Luego de finalizado el taller la ECA seleccionada participará de una reunión en conjunto con los encargados de realizar el taller de gestión y el asesor senior del Centro para que no haya repetición de temas en cada taller.

a. Documentación a presentar

Los interesados en la convocatoria deberán presentar sus propuestas conteniendo una *propuesta técnica* y una *propuesta económica*.

La propuesta técnica se presentará, toda en un mismo archivo, conteniendo:

1. Antecedentes de la institución y experiencia en el trabajo con emprendimientos, destacándose las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria.
2. Formación y experiencia de los docentes asignados a las actividades previstas (por medio de Currículum Vitae, máximo 2 páginas por docente).
3. Propuesta de actividades en base a los objetivos y pautas planteados, indicando:
 - detalle de programa de trabajo y plan de clases,
 - metodología a aplicar,
 - materiales a entregar a los participantes,
 - docentes asignados a cada tema.

En otro archivo independiente, se presentará la propuesta económica² por taller.

Se deberá de presentar propuesta y presupuesto para unidad grupal de 80 participantes.

Se podrán postular Consultores y empresas consultoras y/o de capacitación extranjeros siempre que estén radicados en zonas cercanas al departamento. Deberán tener en cuenta que del importe facturado se deducirán las retenciones tributarias correspondientes.

VII. Criterios de evaluación

El procedimiento de evaluación de la presente convocatoria es por calidad y costo, pesando más la calidad. La *propuesta técnica* tendrá una ponderación del 70% del puntaje total, en tanto a la *propuesta económica* le corresponderá un 30% del puntaje total.

La *propuesta técnica* será evaluada en dos componentes: *los contenidos de la propuesta* tendrán una ponderación del 70% del puntaje total, en tanto *las credenciales y antecedentes de la entidad de capacitación* corresponderán a un 30%.

Se realizará una evaluación técnica de la propuesta a través de un comité conformado por técnicos de los organismos integrantes del programa, la evaluación se registrará según los siguientes criterios:

| Componente de evaluación | Puntaje máximo |
|--|----------------|
| Formación del equipo docente | 5 |
| Estudios complementarios del equipo docente | 5 |
| Antecedentes y experiencia en formación de la entidad de capacitación | 5 |
| Antecedentes y experiencia en el territorio o en otros territorios | 5 |
| Experiencia de la entidad de capacitación de cara a proveer servicios educativos basados en nuevas tecnologías | 5 |
| Antecedentes del equipo docente de trabajo en los Centros | 5 |
| Desarrollo esperado de todos los contenidos | 15 |
| Pertinencia y objetivos descritos | 5 |
| Construcción de objetivo con los participantes | 5 |
| Metodología a implementar | 10 |
| Descripción del perfil de ingreso y egreso del participante | 5 |
| Innovación en la implementación | 5 |
| ¿Describe materiales didácticos, infraestructura requerida, equipos y complementos? | 15 |
| ¿Describe actividades o estrategias para la evaluación de los contenidos transmitidos? | 10 |

- Una vez evaluadas todas las propuestas técnicas, se considerarán las que alcancen como mínimo el 65% del puntaje en ese componente.



- El puntaje total final correspondiente a cada propuesta resultará de combinar el puntaje de la propuesta técnica y el puntaje de la propuesta económica, de acuerdo con la ponderación asignada (70% y 30% respectivamente).
- El resultado de la postulación se comunicará por correo electrónico una vez cerrada la ponderación por el comité evaluador y dentro de los plazos establecidos en el llamado. En caso de requerir conocer la oferta ganadora o la lista de prelación, dicha información será brindada sólo de manera presencial en las instalaciones del centro al coordinador de la entidad de capacitación, no pudiendo conservar copia alguna, ni digital ni física.
- La omisión de algún requerimiento permitirá la descalificación inmediata de la postulación.

VIII. Cotización de la oferta

El costo del asesoramiento de validación tiene como costo máximo por hora de \$U 1513 más IVA pesos (pesos uruguayos mil quinientos trece más IVA), esto incluye: Horas docencia directa, horas de reuniones de coordinación del equipo docente, costos de administración de la entidad de capacitación, viáticos y cualquier otro no considerado.

IX. Pagos

El precio definitivo a pagar se establecerá al finalizar todas las actividades y contra informe de cierre del curso, tomando en cuenta el número de participantes egresados, entendiendo por tales a quienes hayan asistido, como mínimo, al 80% de las jornadas para la capacitación.

Si el número de egresados es igual o hasta un 15% menor al estipulado en la oferta, se pagará el total cotizado para la unidad grupal. Si el número es inferior se abonará en forma proporcional a la cantidad de egresados.