

1. Nombre de la Adquisición

CONTRATACION DEL INSTRUMENTO "FORMACIÓN EMPRESARIAL Y REDES PARA EL EMPRENDIMIENTO" PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO JUVENIL REGIÓN DE ATACAMA

2. Antecedentes, Objetivos y productos

1. Antecedentes:

El Servicio de Cooperación Técnica, SERCOTEC es una corporación de Derecho Privado, dedicado a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos.

La oferta regular de Sercotec, en general, no considera financiar iniciativas enfocadas netamente al estrato Juvenil, ya que posee barreras económicas que impiden el acceso a este sector de la población, al exigir un cofinanciamiento que es de difícil acceso para la población juvenil.

Según los datos extraídos desde INE, la población económicamente activa de Atacama en el estrato juvenil aumento desde 1992 un 22,7%.

El Programa de Apoyo para Emprendimiento, para Jóvenes Emprendedores de las Provincias de Copiapó, Chañaral y Huasco, apunta a intervenir de manera positiva en la dinamización y diversificación del tejido productivo local, con especial focalización en el trabajo en materia de desarrollo de nuevos negocios por parte de jóvenes de entre 18 y 29 años de las provincias de Chañaral, Copiapó y Huasco, de preferencia egresados, que estén cursando sus estudios o en último año académico, de la educación profesional o técnico profesional de la Región (Universidades, Institutos y centros de formación técnica).

El objetivo general del programa es fomentar el desarrollo de un entorno y/o cultura que busca mejorar la competitividad de la economía de la región, a través de programas de amplio impacto que validen y promuevan la opción de emprender y el uso de la innovación como herramientas privilegiadas de desarrollo económico y social a través de redes para el desarrollo de emprendimiento.

El Programa de Apoyo para Emprendimiento, implica un diseño especial que apunta a complementar dos estrategias de trabajo. Una basada en la experiencia en la implementación de programas de Formación Empresarial y Redes de Colaboración y otra en base a los Fondos de inversión del tipo Capitales de riesgo, como una forma de financiar empresas que están naciendo.

-Etapas del Programa:

- I. FORMACION**
- II. REDES DE EMPRENDIMIENTO**
- III. FONDO CONCURSABLE**

El programa Jóvenes Emprendedores se implantará en tres etapas. En una primera, se enfocara en motivar a la población objetivo en el desafío de emprender un proyecto independiente, con actividades destinadas al estímulo de la acción emprendedora y al fortalecimiento de las competencias necesarias para impulsar un emprendimiento propio, para luego ingresar a una etapa de redes que se enfocara en fomentar el desarrollo de competencias y saberes de gestión considerados clave para avanzar en el proceso emprendedor y así ser capaces de generar su propio plan de negocios, finalizando con la implementación de Planes de Negocio.

Al cabo de la finalización de la primera fase del programa, a lo menos 400 jóvenes egresan de la etapa de Formación para que luego de una evaluación al menos 200 jóvenes puedan ingresar a la fase de Redes de emprendimiento y participen en el fondo concursable de ideas de negocios. Al finalizar la ejecución del programa, se espera alcanzar una cobertura de al menos 30 proyectos financiados y en ejecución, con emprendedores con iniciación de actividades en sus nuevos rubros empresariales.

2. Objetivo General

Fomentar el desarrollo de un entorno y/o cultura que busca mejorar la competitividad de la economía de la Región de Atacama, a través de programas de amplio impacto que validen y promuevan la opción de emprender y el uso de la innovación como herramienta privilegiada de desarrollo económico y social, a través de las redes para el desarrollo del emprendimiento.

3. Específico

1. Identificar capacidades y dificultades que influyen en las prácticas emprendedoras e innovadoras en un grupo objetivo y su entorno.
2. Desarrollar acciones que permitan generar al grupo objetivo el desafío de emprender un proyecto independiente, destinado al estímulo de la acción emprendedora y al fortalecimiento de las competencias necesarias para impulsar un emprendimiento propio.
3. Generar condiciones propicias para la difusión de experiencias de emprendimiento e innovación, gestión de redes y espacios de encuentro y colaboración entre emprendedores, mediante talleres de capacitación que tienen por objetivo fomentar el desarrollo de competencias y saberes de gestión considerados clave para avanzar en el proceso emprendedor y les permitan generar su propio proyecto de negocio.
4. Asegurar mecanismos a partir de los cuales los beneficiarios atendidos refuercen y consoliden las competencias, habilidades y actitudes promovidas, una vez terminada la intervención del programa.
5. Difundir metodologías cuyos resultados han sido exitosos en generar cultura de emprendimiento e innovación, para su transferencia y disponibilidad futura y realizar una evaluación de los aprendizajes obtenidos en este ámbito.
6. Implementar Concurso de Perfiles de Proyectos Empresariales para los participantes en las Redes para el Emprendimiento.
7. Realizar acciones de difusión del programa en sus etapas previas y durante el desarrollo de las etapas de formación y redes de emprendimiento, además realizar ceremonias de cierre de la etapa de redes con certificación de los participantes.

3.1 Productos por objetivos Entregar:

1. Informe con la elaboración de diagnóstico que permita generar una línea base donde se identifique brechas de cada uno de los participantes que inician el programa en materia de desarrollo de capacidad emprendedora e innovación.
2. Informe que entregue el diseño y resultados de la implementación del plan de formación.

- 2.1 Implementar al menos 3 seminarios en las provincias de Atacama, de 4 horas como máximo de duración, donde se logre concientizar al grupo objetivo con los conceptos de Emprendimiento e Innovación y se motive al desafío de emprender un proyecto independiente.
- 2.2 Desarrollar la metodología y diseño del instrumento de evaluación de los participantes en la etapa de formación (400 participantes)
- 2.3 Garantizar toda la logística necesaria para el normal funcionamiento de los seminarios, considerando arriendo de salones, servicio de cafetería y alimentación (cuando corresponda) eventualmente pago de traslados, materiales de trabajo, difusión, entre otros aspectos necesarios para una eficaz implementación y desarrollo de la actividad.
3. Implementar una serie de 4 a 6 talleres, de 4 horas de duración aproximado, donde se trabajen estrategias y acciones tendientes a abordar las brechas en materia de capacidad emprendedora identificada e innovación, distribuidas territorialmente en las Provincias de Chañaral, Copiapó y Huasco, según demanda. Se deberá generar un informe de avance con la ejecución del 50% de las sesiones taller.
- 3.1 Garantizar toda la logística necesaria para el normal funcionamiento de los talleres, considerando arriendo de salones, servicio de cafetería y alimentación (cuando corresponda) eventualmente pago de traslados, materiales de trabajo, entre otros aspectos necesarios para una eficaz implementación y desarrollo de la actividad.
- 3.2 Para garantizar una eficaz ejecución del Programa se deberá considerar la conformación de un equipo de trabajo de al menos 4 profesionales tutores para los talleres deseablemente de características multidisciplinarias y con comprobada experiencia en fomento productivo, innovación y desarrollo de capacidad de proyecto, más un coordinador de proyecto. Adicionalmente se debe comprometer consultores categoría senior que realizaran presentaciones complementarias en temáticas específicos.
4. Implementar estrategias y acciones de reforzamiento de aprendizajes alcanzados en el proceso, a través de visitas de o a experiencias empresariales, incluyendo traslados y alimentación de los participantes.
5. Actividad de carácter plenario sobre Emprendimiento e Innovación con la participación de expertos en la materia y validados por Sercotec.
6. Desarrollar la metodología y diseño del instrumento de evaluación de los perfiles de proyectos de negocios y económicos indicados por Sercotec.
7. Realizar ceremonias de cierre de la etapa Redes de Emprendimiento para la totalidad de los participantes, se debe considerar cocktail para los asistentes, registro audiovisual, relatoría de al menos 2 emprendedores del programa, charla motivacional breve, entrega de certificados para los participantes.
8. Elaboración de ficha técnica de diseño de perfiles de proyectos a desarrollar por los participantes del programa.
9. Informe final que contenga los resultados obtenidos en el presente programa.

4. Consideraciones Metodológicas

En la primera etapa del programa el oferente deberá realizar las actividades en el formato de seminarios, los cuales deben ser con temáticas de interés y potencial para el desarrollo local, donde esté presente la Innovación y el Emprendimiento, siendo capaces de motivar a la población objetivo en el desafío de emprender un proyecto independiente, destinado al estímulo de la acción emprendedora y al fortalecimiento de las competencias necesarias para impulsar un emprendimiento propio.

Se realizarán uno por cada provincia con participantes de cada una de ellas, en las Ciudades de Chañaral, Copiapó y Vallenar, estas constaran con dos expositores por jornada, no obstante, Sercotec deberá validar la propuesta final.

En la Segunda etapa de Redes de Emprendimiento, el oferente seleccionado realizará los talleres a los grupos de beneficiarios/as en las localidades establecidas de las tres provincias en Atacama mediante la realización de al menos 4 talleres por grupo de un total de 200 participantes a realizarse en cada provincia, en esta etapa se buscará desarrollar habilidades, competencias y capacidades para el emprendimiento y la innovación en el grupo objetivo, mediante talleres de capacitación que tienen por objetivo fomentar el desarrollo de competencias y saberes de gestión considerados clave para avanzar en el proceso emprendedor y así ser capaces de generar su propio proyecto de negocios. No obstante, Sercotec deberá validar la propuesta final.

Las acciones de difusión y ceremonias de cierre se deberán realizar con la aprobación de Sercotec y se deben trabajar en conjunto en su diseño y elaboración. Estas se deben realizar previo a la ejecución del programa, en su etapa de inscripción y durante la ejecución del programa. La ceremonia de cierre se debe realizar en local amplio, y todo debe ser aprobado y coordinado con Sercotec.

Temáticas Sugeridas para Talleres

- a) Creatividad e Innovación /Análisis de Mercado**
- b) Modelo de Negocios / Planes de Negocio**
- c) Comercialización y Marketing / Redes de Apoyo/Marketing Digital**
- d) Comunicación / Elevador Pitch**
- e) Formulación de Planes de Negocios y Proyectos**

- **Taller 1:** Orientado a la importancia del estudio previo a una idea de negocio, el taller está enfocado desde un punto de vista práctico, para dar a los asistentes los recursos necesarios para iniciarse: qué me puede ofrecer un estudio de mercado, qué errores básicos evitar, conceptos de Oferta y Demanda.

Se Analizará la importancia de la Creatividad e Innovación, ayudar a los participantes a conocer el desarrollo del pensamiento creativo y ubicarlo dentro del proceso de innovación. Aprender técnicas de innovación que sirvan para diseñar y reinventar nuevos modelos de negocio. Aprender a posicionar un modelo innovador en un contexto competitivo adaptar dicho cambio a la estrategia del emprendimiento, motivar y capacitar a los participantes acerca de las claves de la innovación y la creatividad en cualquier ámbito de la vida, pero especialmente en el emprendimiento.

- **Taller 2:** El participante será capaz de identificar las características indispensables para la creación de modelos de negocio y propondrá soluciones innovadoras. Desarrollará los

valores y aptitudes necesarios para generar una visión amplia e integral del desarrollo de negocios.

A través, de un trabajo realizado de manera lúdico y participativo, esta instancia deberá focalizarse en la definición de un modelo de negocio, se sugiere el modelo CANVAS, no obstante, la propuesta deberá considerar otra metodología adecuada para ello.

- **Taller 3:** La comercialización y el marketing son habilidades con las que los emprendedores normalmente no cuentan debido a que están enfocados en los procesos operativos de sus negocios, la formación para adquirir habilidades de comercialización y negociación es fundamental para asegurar el éxito de cualquier proyecto de emprendimiento, el taller práctico de comercialización y marketing está enfocado a que comprendan los aspectos básicos de la comercialización y el marketing de los productos y servicios, también se considera en este taller el uso de estrategias de marketing digital y definición de arquetipos de clientes/usuarios.
- **Taller 4:** Este está orientado para conocer los principios básicos de la comunicación y poder diseñar de manera autónoma una estrategia adecuada para dar visibilidad y contribuir al posicionamiento de tu producto, negocio o servicio, los participantes al taller aprenderán a identificar atributos de su marca y ponerlos en valor para lograr una comunicación atractiva, así como detectar oportunidades para conectar con sus públicos y conocer las tendencias y canales de comunicación para hacer una autogestión eficiente de sus comunicaciones. Se tocara el concepto de Elevator Pitch, que es y cuál es su objetivo, en el taller no sólo se darán las claves para hacer un buen elevator pitch, sino que también se trabajará de forma personalizada con cada emprendedor para ayudarle a identificar sus fortalezas como comunicador, el taller permite a los participantes entrenar sus habilidades para construir y exponer su Elevator pitch ante distintos auditorios, atendiendo a la estructura, integrando técnicas como el storytelling y cuidando la comunicación no verbal. Se espera que al final del taller, los participantes puedan realizar su Elevator Pitch frente al resto.
- **Taller 5:** Taller orientado a que los participantes puedan adquirir técnicas y métodos para formular planes de negocios, principalmente orientado a postulaciones a fondos concursables e instrumentos de fomento productivo como el Capital Semilla Joven Emprendedor.

5.Requisitos Mínimos

a) Programación y Contenidos

El Programa en su etapa de formación deberá considerar para cada provincia al menos 1 seminario que deberá tener 2 charlas por cada seminario, con un máximo de 4 horas, expuestas por un Seminarista connotado a nivel de Innovación y emprendimiento, y otra por un emprendedor exitoso donde dé a conocer su experiencia como emprendedor, contemplando la participación de 400 jóvenes por las tres provincias.

En la etapa de Redes de Emprendimiento el oferente deberá considerar por cada grupo, la cantidad de al menos 4 talleres con duración de entre 3 a 4 horas cada uno, trabajo deberá desarrollarse en forma individual para cada grupo con participación máximo de 40 personas por taller para el total de al menos 200 participantes.

El oferente podrá proponer otra modalidad de trabajo a ser discutida y aprobada por SERCOTEC.

El oferente deberá considerar en su propuesta un horario tal que facilite la máxima participación de los emprendedores/as participantes, incluyendo para cada jornada de trabajo material de trabajo, coffee break para cada uno de los participantes de la actividad, traslados para quienes no sean de la localidad donde se ejecuta el taller.

Los contenidos mínimos que se espera que sean abordados durante la ejecución del servicio, deben estar directamente relacionados y abarcando las temáticas detalladas en el punto 4 "consideraciones metodológicas".

Las fechas y horarios podrán ser modificados de común acuerdo entre las partes.

El oferente deberá proponer un programa detallando temáticas a tratar y actividades para el cumplimiento del objetivo general señalado, considerando el grupo objetivo indicado.

b) Infraestructura.

En relación con el lugar donde se desarrollarán las actividades, se debe considerar lo siguiente:

- Accesibilidad del grupo objetivo, de manera tal que facilite la participación.
- Comodidad de las instalaciones y prestaciones de servicios.
- Funcionalidad. En este aspecto se deben tener elementos como disponibilidad de data, amplificación, telón, salón, espacios para las distintas actividades, etc.
- En los seminarios, se debe considerar equipos de audio y amplificación y soporte logístico para el desarrollo de la actividad.
- Registro audiovisual de ambas etapas.

Previo a la realización e inicio de las actividades y una vez aprobada la orden de compra, SERCOTEC podrá solicitar una visita a terreno a los establecimientos propuestos, para verificar condiciones de satisfacción de la infraestructura y servicios propuestos, y subsanar o modificar eventuales observaciones.

c) Equipo de Trabajo:

Proveer el equipo de profesionales que actuara como expositor/relator/monitores, de acuerdo a la naturaleza y objetivos del programa y de las actividades contempladas.

Por ello se requiere contar al menos con:

El detalle de los requerimientos de recursos humanos es el siguiente:

Cantidad	Perfil Profesional	Función
01	Conferencista con conocimientos y experiencia comprobable en realización de charlas y exposiciones a emprendedores en Innovación y Emprendimiento. <i>Se solicitará video o enlace para ver charlas realizadas.</i>	Relator Seminarios Red de Emprendimiento
01	Emprendedor con experiencia en realización de charlas en Emprendimiento. <i>Se solicitará video o enlace para ver charlas realizadas.</i>	Relator Seminarios Red de Emprendimiento

04	Profesional con experiencia en materia de fomento productivo y desarrollo de capacidad emprendedora	Tutores para talleres
01	Profesional con Conocimiento y experiencia en Gestión de Negocios y Emprendimiento	Ejecutor Metodológico de cada Taller
01	Profesional o Técnico con experiencia demostrable en el servicio requerido	Coordinador General del programa

- Este servicio incluye gastos de honorarios profesionales (impuestos incluidos), alojamiento, transporte, alimentación.

d) Otros Elementos adicionales:

- Contar con un registro de asistencia, el cual deberá ser validado por la contraparte SERCOTEC
- Confirmar asistencia previa de todos los participantes a cada jornada a través de llamada telefónica, mail y sms.
- Proveer servicio de coffe break, considerando uno para cada jornada, que contenga al menos té, café, jugo, galletas y mini sándwich o similar.
- Proveer de locomoción de acercamiento para los participantes que habitan en comunas de difícil acceso.
- Proveer a los participantes cuadernos de apuntes, cuadernos, carpetas con presentaciones y lápices, de acuerdo al diseño aprobado previamente por SERCOTEC, una vez aceptada la orden de compra.
- Proveer a todos los participantes, el material de las exposiciones utilizado durante el desarrollo de la actividad ya sea de manera impresa o digital.
- Llevar un registro audiovisual de todas las actividades realizadas (Seminarios y Talleres)
- Crear un directorio con todos los participantes de los talleres y entregar al menos 100 copias a Sercotec en formato revista.

6. Productos por Requerimientos

6.1 Metodología y Plan de Ejecución del Servicio: Una vez aceptada la Orden de Compra, el ejecutor deberá hacer entrega de informe con Metodología (que puede ser la misma propuesta en su oferta u otra consensuada con SERCOTEC) y Plan de Ejecución del Servicio, en que detalle la metodología a aplicar y la planificación y organización de las actividades para la prestación del servicio, coherente y consensuado con las orientaciones y ajustes que la contraparte de SERCOTEC hubiera entregado en una reunión inicial.

6.2 Ejecución del servicio Formación Empresarial y Redes para el Emprendimiento, desarrollar y ejecutar el programa en su totalidad y de acuerdo con los tiempos establecidos previamente con SERCOTEC.

6.3 Informe Final de Ejecución de Servicios: El ejecutor deberá elaborar y entregar un informe final al término del servicio en soporte papel (original) y soporte digital. Este informe será revisado y validado por la contra parte técnica del Programa de SERCOTEC. Como condición previa para el pago por los servicios prestados.

El informe deberá contener a lo menos lo siguiente:

1. Análisis de cumplimiento de los objetivos del servicio.
2. Detalle de los contenidos abordados, prestaciones y actividades realizadas durante la prestación de servicio.
3. Registro de asistentes y las listas de asistencia firmada, en la totalidad de encuentros realizados.
4. Material gráfico y audiovisual generado durante la prestación del servicio.
5. Resultados y conclusiones de la actividad. Deberá registrar los resultados en indicadores definidos por Sercotec.
6. Propuestas de mejoras a procesos, enfoques metodológicos y resultados esperados para el Programa.
7. Directorio de participantes.

6.4 Presentación final de resultados y propuesta de evaluación: El ejecutor deberá exponer los principales resultados de la intervención realizada y el impacto generado con la ejecución de los talleres al equipo de Sercotec, así como también las conclusiones de las actividades, de acuerdo a lo entregado en informe final.

Adicionalmente, deberá entregar una propuesta de encuesta de evaluación de impacto posterior a realizado el servicio, la cual será aplicada por Sercotec 6 meses posteriores a la ejecución de los talleres y que tendrá por objetivo medir el impacto que provocó la intervención realizada, generación y mantención de redes de tiempo, nuevos negocios, etc.

8. Presupuesto disponible

El presupuesto máximo disponible para la presente contratación es el siguiente:

Actividad	N°	Costo Individual	Total
Formación	400	\$ 96.000	\$ 38.400.000
Redes de Negocios	200	\$ 200.000	\$ 40.000.000
TOTAL			\$ 78.400.000

9. Plazos de ejecución del servicio

El servicio deberá ser ejecutado en un periodo no superior a los 4 meses de la fecha de inicio del contrato, en dicho plazo de vigencia se debe ejecutar la totalidad del servicio.

10. Envío de Propuestas

Las propuestas deben ser enviadas en formato digital al Mail: rcervela@gedes.cl

Formato papel a la dirección: **Yumbel #236, Copiapó, Región de Atacama**

- **Plazo Hasta las 12:00 del lunes 12 de febrero 2018.**

NOTA: LOS OFERENTES PODRÁN ENVIAR SUS PROPUESTAS PARA POSTULAR SOLO A UNA ETAPA DEL PROGRAMA, YA SEA ETAPA 1 DE FORMACIÓN Y/O ETAPA 2 DE REDES DE NEGOCIOS, LAS CUALES SERÁN EVALUADAS POR SEPARADO.