

---

## **Programa CARPE**

### **Bases para la convocatoria a Instituciones de Desarrollo Emprendedor**

#### **I. INFORMACIÓN GENERAL**

##### **1) Objetivo del Programa**

El objetivo del componente *Apoyo e Impulso a Nuevos Emprendedores* del *Programa de Desarrollo Productivo* es promover la creación y el desarrollo de nuevas empresas propendiendo a la sostenibilidad y rentabilidad de las mismas.

Se establece como estrategia un abordaje integral al fenómeno del emprendedurismo mediante un acompañamiento del emprendedor a lo largo de todo el proceso de establecimiento de su empresa, desde la identificación de la idea de negocio a la empresa en funcionamiento. En el proceso, el emprendedor incorporará los elementos técnicos necesarios para llevar a cabo su idea de negocio y simultáneamente fortalecer las características inherentes a los emprendedores.

##### **2) Conceptos de Apoyo**

El Programa apoyará a los emprendedores interesados en capacitación, vinculación, asesoramiento en la elaboración de un plan de negocios y proyecto de inversión, elaboración de un plan de acción para la implementación del proyecto, asistencia en la búsqueda de financiamiento, tutorías durante los primeros meses de la implementación y gestión del nuevo emprendimiento.

##### **3) Población objetivo**

Podrán ser beneficiarios del Programa personas mayores de edad con fuerte perfil emprendedor que hayan identificado previamente una idea u oportunidad de negocio para la creación de una empresa, independientemente del sector de actividad en el que se desarrolle tal negocio.

En el llamado a emprendedores no se establecen requisitos de edad ni formación por lo que el nivel de los participantes puede ser variado.

## II. OBJETIVO DEL LLAMADO

Se convoca a Instituciones de Desarrollo Emprendedor (IDEs) especializadas en el trabajo con micro, pequeñas y medianas empresas así como con nuevos emprendedores, a presentar propuestas para la capacitación, asesoramiento y tutorías de grupos de emprendedores previamente seleccionados en el marco del Programa.

Las propuestas presentadas y evaluadas positivamente formarán parte de un *Registro de Instituciones de Desarrollo Emprendedor* a ser utilizado en la implementación de la fase piloto del Programa en la zona metropolitana de Montevideo.

## III. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

A continuación se describen las pautas de los servicios a brindar a los emprendedores participantes del Programa.

### 1) Promoción e identificación de emprendedores

Las IDEs cuya metodología y experiencia hayan sido evaluadas positivamente por medio de la presente convocatoria tendrán como primer rol identificar y derivar emprendedores al Programa.

### 2) Capacitación

Se desarrollará un curso-taller de capacitación para un grupo de entre 15 y 25 emprendedores seleccionados por el Comité Técnico del Programa.

Los objetivos de la capacitación son: brindar a los emprendedores herramientas básicas para una gestión empresarial adecuada, aportar conocimientos que contribuyan a la mejor comprensión del entorno económico y su influencia sobre la empresa, contribuir a la toma de conciencia de la importancia de la información en la toma de decisiones, incentivar el uso de herramientas de medición de gestión y contribuir a la valoración de la planificación en el desarrollo de la actividad empresarial.

Como principio general, los contenidos de la capacitación deberán privilegiar la **aplicabilidad** de los conocimientos que se transmiten por encima de aspectos teóricos.

La capacitación deberá incluir al menos los siguientes módulos:

- El emprendedor, la empresa y el empresario

- Creatividad y Generación de Ideas
- Marketing y Estudio de Mercado
- Técnicas de Ventas
- Planificación de la producción y costos
- Formalización de empresas
- Administración Financiera
- Elaboración de planes de negocios
- Recursos Humanos y manejo de personal

Además de los aspectos curriculares de la formación, se incluirán actividades de vinculación y motivación. Dentro de las primeras se mencionan charlas de organismos públicos y privados de apoyo a MPyMEs que permitan a los emprendedores tomar conocimientos acerca de las distintas instituciones de apoyo disponibles y generar una red de contactos, a modo indicativo:

- Charla sobre Comercialización y Comercio Exterior, a cargo de cámaras empresariales
- Mesa sobre Calidad, con exposiciones a cargo de representantes de organismos de certificación nacionales
- Mesa con representantes de organismos vinculados con la formalización de empresas y habilitaciones
- Mesa con organismos públicos nacionales (DINAPYME, ANII, etc.) a los que las nuevas empresas pueden recurrir en el futuro
- Charlas relativas a financiación de proyectos a cargo de entidades financieras que apoyan el desarrollo de las MPyMEs.

Dentro de las actividades de motivación se incluirán charlas con empresarios exitosos y visitas a empresas con el objetivo que los nuevos emprendedores tengan una visión más cercana del mundo empresarial además de fortalecer la motivación emprendedora.

Durante la capacitación se pondrá a disposición de los emprendedores una guía para la elaboración del Plan de Negocios. De este modo, a medida que se vaya avanzando en la formación, los emprendedores irán completando dicha guía de modo de obtener a su término un borrador de Plan de Negocios.

Para el desarrollo de las actividades de formación, motivación y vinculación se estima una carga horaria efectiva de 80 horas.

### **3) Asesoramiento en la planificación del negocio**

Se asistirá a los emprendedores en el proceso de elaboración de su plan de negocios y proyecto de inversión con el respectivo análisis de viabilidad económica-financiera, de modo que pueda ser eventualmente presentado a instituciones financieras.

---

El/los asesores que participen del asesoramiento al emprendedor deberán tener formación en marketing y estudios de mercados, finanzas, costos e impuestos y gestión empresarial, de modo de cubrir todos los aspectos de la planificación del negocio en los cuales el emprendedor pueda requerir asesoramiento.

El Plan de Negocios debe contener al menos los siguientes capítulos:

- una identificación y antecedentes del emprendedor y el emprendimiento
- descripción de los aspectos comerciales y técnicos donde se define el negocio
- un estudio de mercado
- una especificación de las características técnicas del emprendimiento
- una descripción de los aspectos económicos y financieros, que incluya proyección de ventas e ingresos
- análisis de costos e impuestos
- descripción de la propuesta de inversión, describiendo las inversiones a realizar y la forma de financiamiento
- un capítulo dedicado al Flujo de Fondos del Proyecto y la evaluación del mismo.

Adicionalmente, se elaborará un **Plan de Acción** con un cronograma de actividades que actuará como nexo entre la planificación y evaluación del negocio con el proceso de implementación del proyecto y el asesoramiento en la gestión del mismo.

El Plan de Negocio y el Plan de Acción se trabajarán en forma conjunta con los emprendedores quienes participarán de forma activa en el diseño de los mismos reflejando de ese modo su visión.

El período de asesoramiento se extiende por aproximadamente 2 a 3 meses, incluyendo la asistencia en la búsqueda de financiamiento para aquellos proyectos que resulten viables. Se estima una carga horaria por emprendedor de 40 horas.

#### **4) Tutorías**

Se asistirá al emprendedor en el proceso de implementación de su proyecto y en la gestión eficiente de su empresa. La figura del tutor tendrá como objetivo general mantener un contacto estrecho con los emprendedores que cuenten con un proyecto de inversión viable y asistirlos en la puesta en práctica y en la administración eficiente de sus emprendimientos.

Como roles específicos del tutor se destacan los siguientes:

- Efectuar visitas periódicas a las empresas y emprendedores beneficiarios de las tutorías y recibir sus inquietudes.

- Motivar e impulsar a los emprendedores en la consecución de las acciones y plazos establecidos en el Plan de Acción, sugiriendo medidas correctivas cuando se justifiquen.
- Asistir a los emprendedores en la búsqueda de financiamiento (cuando corresponda).
- Realizar una evaluación de la situación y avance de los emprendimientos visitados, identificando problemas, áreas de mejora, oportunidades de mercado, etc.
- En función de las necesidades detectadas, brindar a las empresas y/o emprendedores información sobre la oferta de servicios pertinentes.
- Realizar el seguimiento y evaluación de los préstamos u otros instrumentos financieros que haya recibido cada empresa (cuando corresponda).
- Elaborar informes periódicos sobre la situación y avance de cada emprendimiento respecto a las metas e indicadores del período, aportando información cuantitativa relevante.

Para estas actividades se estima una carga horaria de 24 horas por emprendedor por un período de 6 meses.

Durante las tutorías se podrá fomentar el surgimiento de redes de emprendedores entre los participantes del Programa, de modo de generar redes de vinculación, negocios y motivación.

#### **IV. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR**

Para la presentación de propuestas para formar parte del *Registro de Instituciones de Desarrollo Emprendedor* se deberá incluir la siguiente documentación:

- Antecedentes de la institución y experiencia en el trabajo con micro, pequeñas y medianas empresas así como nuevos emprendedores.
- Propuesta de actividades en base a los objetivos y pautas planteados que contenga como mínimo:
  - programa de curso de capacitación
  - plan de clases
  - metodología
  - materiales a entregar a los emprendedores
  - sistema de evaluación de actividades
  - docentes, asesores y tutores a disposición

- 
- costo total de la propuesta
  - Formación y experiencia de los docentes, asesores y tutores a disposición (por medio de Currículum Vitae).

Se deberán enviar los antecedentes al mail [carpe\\_instituciones@anii.org.uy](mailto:carpe_instituciones@anii.org.uy).

## **V. CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Para la evaluación de las propuestas se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- Los antecedentes y experiencia de la institución en el trabajo con micro, pequeñas y medianas empresas así como con nuevos emprendedores.
- Formación y experiencia de los docentes, asesores y tutores a disposición.
- La adecuación de la propuesta metodológica.
- Costo total de la ejecución del Programa.

## **VI. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS**

Las propuestas se recibirán hasta el **día 26 de setiembre de 2008.**