**GOBERNACIÓN DE RISARALDA**

TÉRMINOS DE REFERENCIA ACTIVIDAD 2.6 “PARA LA SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE MICROEMPRESAS A LAS CUALES SE LES BRINDARÁ ACOMPAÑAMIENTO Y ASISTENCIA TÉCNICA EN GESTIÓN COMERCIAL Y QUE SE ENCUENTREN UBICADAS EN LOS MUNICIPIOS DE DOSQUEBRADAS, SANTA ROSA DE CABAL, MARSELLA, APÍA, BALBOA, BELÉN DE UMBRÍA, GUÁTICA, LA CELIA, LA VIRGINIA, QUINCHÍA, SANTUARIO, MISTRATÓ Y PUEBLO RICO.”



**PROYECTO**

**DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, OCCIDENTE.**

**BPIN: 2016000040035**

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO YCOMPETITIVIDAD**

**MARZO 2020**

**TABLA DE CONTENIDO**

[1. INTRODUCCIÓN 3](#_Toc34231454)

[2. DEFINICIONES 6](#_Toc34231455)

[3. OBJETO DE LA CONVOCATORIA 8](#_Toc34231456)

[4. COBERTURA GEOGRÁFICA 10](#_Toc34231457)

[5. ¿QUIÉNES PUEDEN SER BENEFICIARIOS? 10](#_Toc34231458)

[6. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA 11](#_Toc34231459)

[7. FORMATOS DE APLICACIÓN 12](#_Toc34231460)

[8. DIVULGACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA 12](#_Toc34231461)

[9. INSCRIPCIÓN DE MICROEMPRESAS 12](#_Toc34231462)

[10. EVALUACIÓN DE MICROEMPRESAS 13](#_Toc34231463)

[11. CORRESPONSABILIDAD / OBLIGACIONES DE LAS MICROEMPRESAS BENEFICIARIAS 15](#_Toc34231464)

[12. CONSIDERACIONES GENERALES 15](#_Toc34231465)

[13. ADENDAS 16](#_Toc34231466)

[14. ANEXOS 16](#_Toc34231467)

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

|  |  |
| --- | --- |
| DNP | Departamento Nacional de Planeación. |
| OCDE | Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. |
| Mipymes | Micro, pequeña y mediana empresa. |
| CONPES | Consejo Nacional de Política Económica y Social |
| OCAD | Órgano Colegiado de Administración y Decisión |
| BPO, KPO e ITO | Business Process Outsourcing (BPO), Information Technology Outsourcing (ITO) y Knowledge Process Outsourcing (KPO). |

1. **INTRODUCCIÓN**

El proyecto “Desarrollo de Capacidades para la Consolidación de la Competitividad del Departamento de Risaralda, Occidente” se conforma como una estrategia definida desde la Gobernación de Risaralda para darle respuesta a ciertos elementos planteados en el Capital Económico del Plan de Desarrollo 2016-2019 “Risaralda Verde y Emprendedora”. Entre sus objetivos se busca “Promover la generación de capacidades empresariales para dinamizar los encadenamientos productivos del Departamento de Risaralda”, para alcanzarlo se plantean diversas estrategias, siendo una de ellas la *Estrategia de Asistencia técnica y gestión comercial a 900 microempresas así como la realización de 6 ferias comerciales.*

En el marco de la presente actividad, se plantean diferentes acciones para acompañar a las empresas en un proceso que consiste en lo siguiente:

* Selección de las 306 microempresas beneficiarias.
* Despliegue de modelo de acompañamiento en gestión comercial que incluye: diagnóstico, análisis, asesoría, identificación de muestras, oferta y venta.
* Socialización de servicios financieros para fortalecimiento de las unidades de negocio.
* Participación de ferias comerciales.

Para el desarrollo de estas intervenciones se partirá de un diagnóstico de cada microempresa a partir del cual se construirá un plan de cierre de brechas que permita impactar la gestión comercial de cada una mediante asesorías individuales, talleres de formación por subgrupos y encuentros de intercambio de experiencias entre participantes. El anterior proceso se orienta al mejoramiento de la gestión comercial de las microempresas intervenidas.

**MARCO GENERAL Y ANTECEDENTES**

***Implementar (1) un modelo de gestión empresarial para el desarrollo de mercados,*** hace parte integral de las metas del Plan de Desarrollo Departamental, específicamente del Programa No. 21 **INNOVA EMPRESARIAL**, Subprograma 21.1 **Productividad Empresarial,** como se describe a continuación:

**“Plan de Desarrollo 2016-2019 “Risaralda Verde y Emprendedora”** Capital Económico (Código C4)

**PROGRAMA No. 21: INNOVA EMPRESARIAL (CÓDIGO P21)**

El Programa Innova Empresarial estima lo siguiente:

Risaralda a través de procesos de Innovación, ciencia y tecnología debe incrementar su productividad y competitividad, desarrollando empresas innovadoras que se proyectan al mundo con productos o servicios de óptima calidad y amigables con el medio ambiente.

Este programa pretende fortalecer capacidades mediante la implementación de estrategias de “Asociatividad para la Productividad Empresarial”, “Comercialización Innovadora”. “Fortalecimiento Empresarial Innovador”, “Promoción de Cadenas productivas”, “Definición de Mecanismos de Financiación”, “Formación y Promoción del Talento Humano Innovador” y “Procesos de Internacionalización” y concibe el emprendimiento como la posibilidad de creer y crear a partir de dos momentos fundamentales: la observación del contexto y el deseo por transformarlo. Es así como se denomina al emprendedor un sujeto que hace, trabaja, construye y transforma, todo esto basado en sus sueños e ideales, lo que convierte al emprendimiento en un estilo de vida.

Finalmente, el objetivo de este Programa es orientar el desarrollo y el fortalecimiento empresarial con acciones de apoyo integral al tejido empresarial del departamento de Risaralda, aplicando procesos de innovación y contempla los siguientes subprogramas:

**Subprograma No. 21.1: Productividad empresarial (Código SP21.1)**

Subprograma. No. 21.3: Innova fortalecimiento empresarial (Código SP21.3)

Subprograma. No. 21.4: Innova internacional (Código SP21.4)

Subprograma. No. 21.5: Innova social para la paz (Código SP21.5)

De esta manera el subprograma No. 21.1 Productividad empresarial establece lo siguiente:

**SUBPROGRAMA No. 21.1 Productividad Empresarial.**

Para fortalecer la economía interna y proyectar los mercados hacia la internacionalización, a través del fomento de procesos de formalización empresarial y laboral, se requiere el fortalecimiento de las cadenas productivas, a partir de la asociatividad empresarial como requisito de competencia, porque permite competir en mercados nacionales e internacionales, generando rupturas o paradigmas en los empresarios y los gremios; el problema no es de tamaño empresarial, más bien es el poco eslabonamiento productivo hacia atrás y adelante, situación que tendría un impacto significativo con el fortalecimiento de las diferentes cadenas.

A su vez pretende promover la generación de capacidades, a través de la formación para el trabajo, la generación de una cultura emprendedora y por medio de procesos de ideación, generación y puesta en marcha de ideas innovadoras.

**OBJETIVO DEL SUBPROGRAMA:** Promover procesos que generan encadenamientos empresariales efectivos, para el desarrollo de alianzas empresariales orientadas al incremento de la productividad y la competitividad.

Adicionalmente, la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad formuló en la vigencia 2016 el proyecto denominado **“Desarrollo de capacidades para la consolidación de la competitividad del Departamento de Risaralda, Occidente” con código BPIN 2016000040035,** proyecto que fue viabilizado, validado y aprobado por el Órgano Colegiado de Administración y Decisión – OCAD, mediante acuerdo Nº 042 el día 7 de noviembre de 2017.

El proyecto incluye la ejecución de cinco (5) objetivos, entre ellos se resalta el Objetivo N. 2:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **OBJETIVO ESPECÍFICO** | **PRODUCTOS A ENTREGAR** | **UNIDAD DE MEDIDA** | **CANTIDAD** |
| **Objetivo 2. Promover la generación de capacidades empresariales para dinamizar los encadenamientos productivos del Departamento de Risaralda** | Modelo de gestión comercial para 900 microempresas | Número | 900 |
|
|

Para el logro del objetivo N. 2 se han establecido las siguientes actividades a ejecutar:

Fortalecimiento de la gestión comercial a 300 microempresas anuales a través de la intervención integral en desarrollo de producto, mejoramiento de proceso y acceso a mercados. Para objetos de la presente convocatoria, se fortalecerán un total de 306 microempresas.

Para el desarrollo de la presente actividad se llevará a cabo un proceso de 40 horas de formación en 4 talleres y/o asesorías (Cada taller y/o asesoría corresponde a 10 horas de formación) teniendo como eje orientador el enfoque de mercado que permita el mejoramiento de los procesos organizacionales y productivos de los beneficiarios.

Se realizarán 2 ciclos de formación cada ciclo comprende 4 talleres y/o asesorías (40 horas en total por cada ciclo), las etapas a desarrollar son las siguientes:

* + - Diagnóstico: Se identifican las potencialidades de los productos del empresario para categorizarlo por líneas acorde a la demanda del mercado.
    - Análisis: Con base en la categorización anterior, se determinan los cambios necesarios que requiere realizar el producto, es decir, consecución de licencias, envase adecuado, empaque, manejo del color, desarrollo de colección, costeo, etc.
    - Asesoría: Como consecuencia de lo anterior, se procede a asesorar al empresario para que realice los cambios recomendados en el diagnóstico y en el análisis, así: Diseño, códigos de barras, licencias, costos, empaque, etc.
    - Identificación de muestras: Una vez el empresario acate los cambios producto del análisis, diagnóstico y asesoría, se obtienen muestras que son seleccionadas para ser presentadas a los diferentes compradores.
    - Oferta: Los productos ya preparados, es decir, el muestrario será presentado a los compradores potenciales en las diferentes modalidades de oferta o promoción comercial.
    - Venta: La oferta del producto se realizará a través de diferentes métodos de promoción comercial (venta cotidiana de productos de línea, venta a través de showrooms temáticos, venta a mercados institucionales).
    - Servicios: A través de la estrategia de financiación que adelanta la Secretaría de Desarrollo Económico, los empresarios podrán acceder a microcréditos para la comercialización.
    - Seguimiento y soporte: Se apoyará al empresario en todo su proceso de producción.
    - Ferias Comerciales: Los empresarios que participen de este proceso comercial participarán en dos eventos feriales donde promocionarán y venderán sus productos.

De acuerdo con las actividades anteriormente descritas, la presente convocatoria pretende seleccionar a las microempresas potencialmente beneficiarias del ***Fortalecimiento de la gestión comercial a 900 microempresas anuales a través de la intervención integral en desarrollo de producto, mejoramiento de proceso y acceso a mercados***, las cuales serán evaluadas y seleccionadas.

1. **DEFINICIONES**

Para efectos de los presentes términos de referencia, se adoptan las siguientes definiciones:

**BENEFICIARIOS FINALES**

Podrán ser beneficiarias finales de la presente convocatoria las microempresas[[1]](#footnote-1) que tengan como mínimo 2 años de constitución legal, activos corrientes hasta 100 millones de pesos, que hagan parte de los sectores productivos priorizados que hacen parte del Plan Regional de Competitividad de los municipios que hayan sido seleccionadas previa inscripción para recibir el acompañamiento en gestión comercial.

**MICROEMPRESAS[[2]](#footnote-2)**

Entendida como todas aquellas empresas legalmente constituidas ante Cámara de Comercio con activos corrientes[[3]](#footnote-3) hasta de 100 millones de pesos. Las cuales se encuentran ubicadas en los municipios de Apia, Balboa, Belén de Umbría, Dosquebradas, Guática, La Celia, La Virginia, Marsella, Mistrató, Pueblo Rico, Quinchía, Santuario y Santa Rosa, que mediante inscripción, a través de los diferentes mecanismos dispuestos, manifestaron interés en beneficiarse de la asesoría y acompañamiento en gestión comercial ofertada en la presente convocatoria.

**BANCO DE ELEGIBLES**

Las propuestas que obtengan una calificación igual o superior a 70 puntos en la evaluación ingresarán a un banco de elegibles y se seleccionarán en estricto orden descendente hasta completar 306 beneficiarios. Serán preseleccionadas 50 propuestas adicionales que quedarán en lista de espera en caso de deserción de los beneficiarios seleccionados inicialmente.

**CICLO DE INTERVENCIÓN**

Cada ciclo comprende la Intervención de 300 microempresas, es así como se realizará un (1) último ciclo para la intervención total de 306 microempresas durante la ejecución de la segunda fase proyecto. Cada unidad productiva tendrá:

* Un proceso de intervención de 40 horas por microempresa.

**COMITÉ TÉCNICO DE EVALUACIÓN**

Es la instancia máxima de evaluación, regulación y control de resultados de la presente convocatoria, que estará conformado por:

* Un representante de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación de Risaralda.
* Un representante de la Universidad Tecnológica de Pereira.

**MODELO DE GESTIÓN COMERCIAL**

Un modelo de gestión comercial es un proceso estructurado por etapas el cual se repite para lograr una venta frecuente del producto y/o servicio, se desarrolla mediante las siguientes etapas:

* Diagnóstico.
* Análisis.
* Asesoría.
* Identificación de muestras.
* Oferta.
* Venta.
* Servicios.
* Seguimiento y soporte.
* Ferias comerciales.

Este proceso es acompañado por asesores especializados que orientan el modelo de gestión comercial y emiten las recomendaciones pertinentes, cuya implementación queda a discreción del beneficiario.

1. **OBJETO DE LA CONVOCATORIA[[4]](#footnote-4)**

La presente convocatoria tiene por objeto seleccionar y beneficiar a 306 microempresarios de los siguientes municipios del Departamento de Risaralda: Apia, Balboa, Belén de Umbría, Dosquebradas, Guática, La Celia, La Virginia, Marsella, Mistrató, Pueblo Rico, Quinchía, Santuario y Santa Rosa de Cabal a través de un proceso de asesoría y acompañamiento en gestión comercial, así:

* 40 horas de formación (talleres y asesorías grupales) por microempresario.
* Participación de los beneficiarios en ferias comerciales

**3.1. ALCANCE DEL OBJETO**

Seleccionar a 306 unidades microempresas, quienes recibirán asesoría y acompañamiento basado en las necesidades particulares en temas de gestión comercial, con el fin de brindarles herramientas que permitan a los microempresarios cerrar las brechas que en términos comerciales se presentan, conducentes a la implementación de un modelo de gestión comercial. Por ello, la intervención propone un plan de cierre de brechas por microempresario, acompañado de acciones de formación, asesoría e intercambio de saberes entre pares. A continuación, se detallan las actividades principales y su descripción metodológica:

**Diagnóstico:** A través de un instrumento diseñado especialmente para ello, se identificarán, para cada una de las microempresas, su grado de desarrollo especialmente, en temas comerciales y de servicio al cliente. Se elaborará un informe de diagnóstico por categorías para cada una de las microempresas en las que se identifiquen brechas y oportunidades de mejoramiento que alimentarán el Plan de Cierre de Brechas.

**Análisis:** La información recopilada en el diagnóstico será objeto de análisis con el fin de elaborar un Plan de Cierre de Brechas. De acuerdo con los resultados del análisis se establecerán unas categorías basadas en las necesidades comunes de fortalecimiento que poseen las microempresas, para agruparlas e implementar un proceso de acompañamiento más efectivo.

***Asesoría:*** Con base en las necesidades identificadas y el Plan de Cierre de Brechas, se realizará un proceso de intervención ejecutado por un equipo de profesionales expertos. Para ello, y dependiendo de las necesidades identificadas, se implementarán las siguientes estrategias: Asesorías grupales, Talleres de formación por subgrupos de microempresas y Encuentros de intercambio de experiencias entre participantes. Es importante aclarar que se propone un plan de cierre de brechas por beneficiario que orienta el proceso de asesoría, sin embargo queda a discreción del microempresario la implementación de las recomendaciones propuestas en dicho plan.

**Identificación de muestras:** Como parte del fortalecimiento para las microempresas se plantea la identificación de muestras de productos o servicios a aquellos empresarios a quienes les aplique esta fase, con el fin de ponerlas a prueba con clientes potenciales. A estas muestras se les hará un proceso de preparación y recomendaciones de mejora (que serán implementadas a discreción del empresario) con miras a satisfacer las necesidades de los clientes, estas recomendaciones de mejora hacen parte del Plan de Cierre de Brechas.

**Oferta:** Después de identificar y seleccionar las muestras de productos o servicios a aquellos empresarios a quienes les aplique esta fase, se procede a presentárselas a los clientes potenciales para que ellos las validen y hagan un análisis crítico de las mismas para determinar ajustes de acuerdo con los requerimientos. Para ello, se suministrará un formato de validación comercial que debe ser diligenciado por el cliente y/o experto en la materia, y en que se detallen las características mínimas del producto o servicio, una valoración y recomendaciones para su mejoramiento.

**Venta:** Dentro de las acciones a desarrollar, se plantea la implementación de diversas estrategias de venta para las microempresas beneficiarias. Estas estrategias tendrán en cuenta los nichos de mercado y las características de los productos, así como el contexto local en el que se ubica la unidad de negocio.

**Servicios:** Se realizarán varios espacios de socialización de servicios financieros para que los microempresarios que lo consideren necesario y/o lo requieran, puedan tener acceso a microcréditos que permitan fortalecer su unidad de negocio. Se hará un acercamiento especial a los servicios de microcrédito de la Secretaría de Desarrollo Económico del departamento. Se dejará evidencia de los espacios de socialización y de las posibles materializaciones de crédito que se den con este ejercicio de acercamiento.

**Seguimiento y soporte:** Se definirá un modelo de seguimiento a la ejecución de los Planes de Cierre de Brechas, de las recomendaciones y de los resultados tempranos que se vayan obteniendo en el proceso de intervención a través de sus diversas fases. El seguimiento y monitoreo será constante y permanente y permitirá reorientar algunas de las recomendaciones ofrecidas en la intervención.

**Ferias comerciales:** Se plantea la vinculación de los microempresarios (aquellos a los que les aplique según sus productos y/o servicios) a cuatro ferias comerciales de carácter regional.

1. **COBERTURA GEOGRÁFICA**

La presente convocatoria, está dirigida a 306 microempresas que se seleccionarán según la convocatoria abierta con cobertura en cada uno de los siguientes municipios del Departamento de Risaralda.

* La Virginia.
* Apia.
* Santuario.
* Balboa.
* La Celia.
* Pueblo Rico.
* Belén de Umbría.
* Mistrató.
* Guática.
* Quinchía
* Marsella.
* Santa Rosa de Cabal.
* Dosquebradas.

1. **¿QUIÉNES PUEDEN SER BENEFICIARIOS?**

El propósito de la convocatoria es seleccionar a 306 microempresas ubicadas en los municipios descritos en el numeral anterior, que deseen participar de un proceso de asesoría y acompañamiento en gestión comercial. Y que cumplan con los siguientes requisitos:

* Las microempresas deben tener como mínimo 2 años de constitución legal ante Cámara de Comercio.
* Deben tener activos corrientes de hasta 100 millones de pesos respaldado por los Estados Financieros, demostrar capacidad administrativa y financiera para la implementación del proyecto presentado, no encontrarse bajo un proceso de liquidación.
* Las microempresas deben pertenecer a los sectores productivos priorizados en el Plan Regional de Competitividad.
* Deben estar ubicadas en los siguientes municipios de Risaralda: Apía, Balboa, Belén de Umbría, Dosquebradas, Guática, La Celia, La Virginia, Marsella, Mistrató, Pueblo Rico, Quinchía, Santa Rosa de Cabal y Santuario.
* Las microempresas se podrán presentar como beneficiarias de manera individual o a través de un esquema de proyecto colectivo.
* Las microempresas deberán presentar su propuesta a través de un proyecto utilizando el formato establecido, Anexo 1, No. 1 Formato de Inscripción de Microempresas y Presentación De Proyecto.

# **CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA**

Se realizará un proceso de selección de 306 beneficiarios de acuerdo con el siguiente cronograma:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES  CICLO 1 (300 seleccionados)** | **DESDE** | **HASTA** |
| Publicación de Términos de Referencia | 10/03/2020 | Permanente hasta cumplir la cantidad de beneficiarios por ciclo (306) |
| Apertura de Inscripción de microempresas | 10/03/2020 | 02/03/2020 |
| Selección de microempresas inscritas | 10/03/2020 | Permanente hasta cumplir la cantidad de beneficiarios por ciclo (306) o alcanzar la fecha de cierre establecida |
| Publicación de resultados | 11/03/2020 | Actualización periódica hasta cumplir la totalidad de beneficiarios por ciclo o alcanzar la fecha de cierre establecida. |

1. **FORMATOS DE APLICACIÓN**

**FORMATO N. 1** Formato de Inscripción de Microempresas y Presentación De Proyecto.

**FORMATO N. 2** Carta de presentación, manifestación de interés y compromiso (Aplica para persona natural).

**FORMATO N. 3** Carta de presentación, manifestación de interés y compromiso (Aplica para persona jurídica).

1. **DIVULGACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA**

Los presentes términos de referencia no tendrán ningún costo y estarán publicados en la página web de la Gobernación de Risaralda y la Universidad Tecnológica de Pereira:

[www.risaralda.gov.co](http://www.risaralda.gov.co)

www.cidt.com.co/gescomercial2019

Durante la convocatoria se mantendrá actualizada la información sobre los ajustes, cambios y noticias de utilidad para los interesados en presentar propuesta a través de **ADENDAS.**

1. **INSCRIPCIÓN DE MICROEMPRESAS**

Las microempresas podrán inscribirse por cualquiera de los diferentes canales de inscripción:

**VIRTUAL:**

Diligenciando el formulario de inscripción FORMATO 1, FORMATO 2 o FORMATO 3 y adjuntando la documentación requerida que se encuentra en la siguiente dirección:

www.cidt.com.co/gescomercial2019

Estos podrán ser diligenciados en línea.

**PRESENCIAL:**

Llenando el formulario de inscripción FORMATO 1, FORMATO 2 o FORMATO 3, y presentarlos en sobre cerrado en el siguiente lugar en horario de oficina:

**Universidad Tecnológica de Pereira:**

Carrera 27 N° 10-02   Edificio 15D antiguo bloque L Piso 4 Oficina 403

Las propuestas presentadas a través de los canales virtual o presencial deberán contener y ser presentadas en sobre cerrado:

* Formato de inscripción **FORMATO N. 1.**
* Carta de presentación y manifestación de interés y compromiso para la participación del proceso FORMATO N. 2 o FORMATO N.3.

1. **EVALUACIÓN DE MICROEMPRESAS**

La evaluación estará a cargo del Comité técnico de evaluación previsto para el desarrollo de la presente convocatoria previamente relacionado en el apartado de “Definiciones”.

Cuando los miembros del comité de evaluación presenten algún conflicto de interés, dicha situación deberá hacerse explícita y manifiesta mediante carta remisoria.

El proceso de evaluación de las propuestas presentadas se compone de dos (2) etapas:

* Análisis de Elegibilidad.
* Análisis de Viabilidad.

A continuación, se explican cada una de estas etapas:

* 1. **ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD**

Tiene por objeto establecer si las microempresas inscritas cumplen con los requisitos mínimos (microempresa con 2 años de antigüedad, hasta 100 millones de pesos en activos corrientes y documentos definidos en los presentes términos de referencia). Los proponentes no podrán entregar documentos e información extemporánea que busque mejorar, completar o modificar la propuesta.

Las microempresas que no reúnan los requisitos, así como las que contengan información inexacta, incompleta o no verídica serán consideradas **NO ELEGIBLES**.

En términos generales, en el análisis de elegibilidad se verificarán los siguientes requisitos:

* **Documentación:** Se verificará que toda la documentación requerida en los presentes términos de referencia esté incluida y debidamente allegada en la propuesta presentada:
* Formato de Presentación: La propuesta debe estar completamente diligenciada en el Formato N. 1 Formato de propuesta de participación para el *“Acompañamiento En Gestión Comercial A 600 Microempresas”*.
* Formato N. 2 o Formato N. 3 Carta de presentación y manifestación de interés y compromiso para la participación del proceso.

**Nota:** para validar el cumplimiento de las microempresas, frente a su fecha de constitución legal y activos corrientes reportados con corte a diciembre de 2018 se solicitará a las Cámaras de Comercio de Pereira, Santa Rosa y Dosquebradas documento que certifique dicha información.

* **Tipo de proponente:** El proponente, es decir la microempresa debe cumplir con los requisitos definidos en los presentes términos de referencia.

El comité técnico evaluador si lo considera, podrá́ solicitarles a los inscritos información adicional que soporte la veracidad de la información suministrada en la ficha de inscripción, y posteriormente ratificar o rectificar la elegibilidad de la persona inscrita.

* 1. **ANÁLISIS DE VIABILIDAD**

Corresponde a la evaluación integral de la propuesta presentada analizando los componentes de la propuesta de intervención. En esta etapa los proponentes no podrán entregar documentos e información extemporánea que busque mejorar, completar o modificar la propuesta.

**En la evaluación se revisarán los siguientes criterios:**

| **No** | **Criterio** | **Puntos** |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Cumplimiento de requisitos mínimos para participar:** I) el proponente se encuentra legalmente constituido desde hace 2 años como mínimo con respecto a la fecha de apertura de la convocatoria, II) Reporta activos corrientes menores o iguales a 100 millones de pesos con corte al año 2019, III) el domicilio de la microempresa se encuentra en los municipios mencionados en la cobertura geográfica. | 20 puntos |
| 2 | **Idoneidad del proponente:** la actividad realizada por la empresa es lícita, se encuentra dentro de los sectores estratégicos definidos en el Plan Regional de Competitividad, la actividad registrada es acorde al ejercicio comercial que desempeña realmente. | 40 puntos |
| 3 | **Estructura y coherencia de la propuesta:** la propuesta presentada es acorde para resolver el problema y/o aprovechar la oportunidad de la microempresa y tiene pertinencia con el componente de gestión comercial. | 40 puntos |
| **TOTAL** | | **100 Puntos** |

Se considerarán viables aquellas propuestas que obtengan una calificación mayor o igual a 70 puntos hasta alcanzar el número de beneficiarios previstos en la convocatoria.

* 1. **CRITERIOS DE NO ELEGIBILIDAD**

Las siguientes son causales para no ser elegido beneficiario de la presente convocatoria:

* + Que no se presente toda la información o documentación exigida en la presente convocatoria.
  + Que la microempresa tenga domicilio por fuera de los municipios del Departamento de Risaralda mencionados en los presentes términos.
  + Que la microempresa inscrita no cumpla con los criterios establecidos en los presentes términos de referencia.
  + Que la microempresa se encuentre en proceso de liquidación.

# **CORRESPONSABILIDAD / OBLIGACIONES DE LAS MICROEMPRESAS BENEFICIARIAS**

Las microempresas beneficiarias tendrán las siguientes obligaciones:

* Las microempresas que se inscriban se comprometen en asistir y recibir el ciclo de intervención completo.
* Participar de manera activa y responsable en el ciclo de intervención que le corresponda.
* Participar de las ferias comerciales.

# **CONSIDERACIONES GENERALES**

* La presente convocatoria pública no implica obligatoriedad ni compromiso alguno para asignar recursos, ni genera derecho a recibir apoyos económicos en especie ni apoyos técnicos adicionales a lo estrictamente descrito en la convocatoria para quienes hayan sido seleccionado como beneficiarios.
* Los resultados de impacto tanto del proceso de acompañamiento en gestión comercial se verán reflejados en el quehacer de la actividad empresarial en la medida en que el beneficiario aplique lo aprendido e instruido en el proceso.

**Para más información comunicarse con los siguientes asesores encargados:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **NOMBRE** | **E-MAIL** | **DIRECCIÓN Y TELEFONO** |
| Viviana Andrea Herrera Osorio | [licitacionescompetitividad@utp.edu.co](mailto:licitacionescompetitividad@utp.edu.co) con copia al correo saltoaltriunfo@csmanantial.com | **Universidad Tecnológica de Pereira:** Carrera 27 N° 10-02   Edificio 15D antiguo Bloque L Piso 4 Of 403  Teléfonos: 3137316, 3256766 |

1. **ADENDAS**

El Programa comunicará mediante adendas las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia. Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los beneficiarios y formarán parte integral de estos Términos de Referencia.

# **ANEXOS**

**GOBERNACIÓN DE RISARALDA**

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

PROYECTO

**DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, OCCIDENTE.**

BPIN: 2016000040035

**“*ACOMPAÑAMIENTO EN GESTIÓN COMERCIAL A 306 MICROEMPRESAS*”**

El diligenciamiento total y completo del presente formato es fundamental en el proceso de selección de las microempresas beneficiarias. Cualquier inquietud con respecto a su elaboración, por favor comunicarse con los profesionales de apoyo descritos en los términos de referencia de la convocatoria.

**FORMATO No. 1 FORMATO DE INSCRIPCIÓN DE MICROEMPRESAS Y PRESENTACIÓN DE PROYECTO**

Si la microempresa es una persona natural, diligencie la sección A, si es persona jurídica la sección B:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **INFORMACIÓN GENERAL PERSONA NATURAL** | | | | | |
| 1. Nombre completo | | | | | |
| 1. Cédula de Ciudadanía | | | | | |
| 1. Edad | | | | | |
| 1. Género | | | | | |
| 1. **INFORMACIÓN PERSONA JURÍDICA** | | | | | |
| 1. Razón Social | | | | | |
| 1. Nombre Comercial | | | | | |
| 1. NIT | | | | | |
| 1. Nombre del Representante Legal | | | | | |
| 1. Cédula de ciudadanía del Representante Legal | | | | | |
| 1. Edad del Representante Legal | | | | | |
| 1. Género del Representante Legal | | | | | |
| 1. **INFORMACIÓN PARA TODOS PERSONA NATURAL Y/O JURÍDICA** | | | | | |
| 1. Fecha de constitución de la empresa (dd/mm/aa) | | | | | |
| 1. Teléfono: | | | | 1. Celular: | |
| 1. Dirección actual / Municipio: | | | | | |
| 1. Correo electrónico: | | | | | |
| 1. Sector al que pertenece:   Agroindustria \_\_  Turismo \_\_  Metalmecánica \_\_  Café \_\_  Sistema moda \_\_  Comercio \_\_  Biotecnología \_\_  Logística \_\_  BPO + Outsoursing \_\_ | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. Principal(es) Producto(s) y/o Servicio(s) que comercializa: | | | | | |
| 1. Marque con una X el tipo de población en condición y situación de vulnerabilidad (En caso de que aplique) | | | | | |
| * Discapacitado * Victima * Indígena * Afrocolombiano | * Raizal * ROM * Mujer Cabeza de Hogar * LGBTI | | | | * En proceso de reintegración * Migrante * Otra * Ninguna |
| 1. **PERFIL DE PROYECTO GESTIÓN COMERCIAL** | | | | | |
| 1. Problema u Oportunidad   (Seleccione el problema o necesidad de mejora que tiene su microempresa a nivel comercial) | |  | Bajo volumen de ventas \_\_\_\_  Incumplimiento de requerimientos legales  para la comercialización \_\_\_\_  Inconvenientes para la determinación de precios \_\_\_\_  Nichos de mercado sin atender \_\_\_  Dificultades en exhibición de productos (vitrinismo) \_\_\_  Deficiencia en material de promoción y publicidad \_\_\_  Fallas en canales de comunicación \_\_\_\_  Deficiencias de servicio al cliente \_\_\_\_  Necesidad de apalancamiento financiero \_\_\_\_  Inconvenientes para recaudo de cartera \_\_\_\_  Necesidad de ampliar opciones de proveedores \_\_\_\_  Procedimientos informales en procesos de compra y venta \_\_\_\_  Problemas de inventario \_\_\_  Otra \_\_\_\_ Cuál \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | |
| Descripción del problema/oportunidad  (Describa brevemente el problema y/o oportunidad que presenta su microempresa, con que producto o servicio se genera) | |  |  | | |
| 1. Acciones requeridas   (Que acciones considera necesarias para resolver su problema o aprovechar la oportunidad, señale con una X) | |  | Asesoría en temas comerciales \_\_\_\_  Asesoría para el mejoramiento de producto y/o servicios \_\_\_\_  Asesoría para el mejoramiento de imagen de la empresa y/o el producto/servicio \_\_\_\_  Asesoría para el cumplimiento normativo para la comercialización \_\_\_\_  Capacitación/Asesoría en servicio al cliente \_\_\_\_  Asesoría para mejoramiento de canales de comunicación \_\_\_\_  Asesoría para mejoramiento de canales de distribución \_\_\_\_  Asesoría para mejorar gestión de proveedores \_\_\_  Otra \_\_\_\_ Cuál \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | |
| 1. Resultados esperados   (Describa de manera breve cuales son los resultados que espera obtener para su microempresa después del acompañamiento en gestión comercial) | |  | Mencione por lo menos 3 resultados que espere obtener con las acciones implementadas:   1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_   Otros: | | |
| 1. Equipo de trabajo   (Describa con que personas y que roles tienen en su empresa para llevar a cabo la presente propuesta) | |  |  | | |
| **FIRMA** | |  | Fecha de Recepción:  **DD / MM / AAAA**  Hora: \_\_\_\_ **:** \_\_\_\_\_  Quien recibe: | | |

**GOBERNACIÓN DE RISARALDA**

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

PROYECTO

**DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, OCCIDENTE.**

BPIN: 2016000040035

**“*ACOMPAÑAMIENTO EN GESTIÓN COMERCIAL A 306 MICROEMPRESAS*”**

El diligenciamiento total y completo del presente formato es fundamental en el proceso de selección de las asociaciones productivas beneficiarios. Cualquier inquietud con respecto a su elaboración, por favor comunicarse con los profesionales de apoyo descritos en los términos de referencia de la convocatoria.

**FORMATO Nº 2.** **CARTA DE PRESENTACIÓN Y MANIFESTACIÓN DE INTERÉS Y COMPROMISO PARA LA PARTICIPACIÓN DEL PROCESO**

**(PERSONA NATURAL)**

Pereira, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_ del 2020

Señores

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD**

Departamento de Risaralda

Pereira

Yo el suscrito \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ identificado con el número de cédula \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de acuerdo con las condiciones que se estipulan en los Términos de Referencia ***PARA LA SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE 306 MICROEMPRESAS, A LAS CUALES SE LE BRINDARA ACOMPAÑAMIENTO EN GESTIÓN COMERCIAL EN LOS MUNICIPIOS DE PEREIRA, DOSQUEBRADAS, SANTA ROSA DE CABAL, MARSELLA, APÍA, BALBOA, BELÉN DE UMBRÍA, GUÁTICA, LA CELIA, LA VIRGINIA, QUINCHÍA, SANTUARIO, MISTRATÓ Y PUEBLO RICO,*** manifiesto mi interés de ser beneficiario del proceso.

Declaro así mismo:

**1.** Que he leído y conozco los Términos de Referencia, así mismo estaré atento de las adendas y demás publicaciones realizadas por la convocatoria en las páginas web [www.risaralda.gov.co](http://www.risaralda.gov.co),[www.utp.edu.co](http://www.utp.edu.co)

**2.** Que luego de conocer los Términos de Referencia estoy de acuerdo con las obligaciones que adquiriría en caso de ser seleccionado como beneficiario: Las microempresas que se inscriban se comprometen en participar de los talleres y jornadas de asesoría en el ciclo de intervención que le corresponda y a participar de las jornadas de feria (para quienes aplique)

**3**. Que conozco los documentos requeridos para la presentación ante la convocatoria y acepto los requisitos en ellos contenidos y lo descrito en la misma.

Atentamente,

Nombre \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

C.C. No.: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nombre comercial de la empresa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Municipio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**GOBERNACIÓN DE RISARALDA**

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

PROYECTO

**DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, OCCIDENTE.**

BPIN: 2016000040035

**“*ACOMPAÑAMIENTO EN GESTIÓN COMERCIAL A 306 MICROEMPRESAS*”**

El diligenciamiento total y completo del presente formato es fundamental en el proceso de selección de las asociaciones productivas beneficiarios. Cualquier inquietud con respecto a su elaboración, por favor comunicarse con los profesionales de apoyo descritos en los términos de referencia de la convocatoria.

**FORMATO Nº 3. CARTA DE PRESENTACIÓN Y MANIFESTACIÓN DE INTERÉS Y COMPROMISO PARA LA PARTICIPACIÓN DEL PROCESO**

**(PERSONA JURÍDICA)**

Pereira, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_ del 2020

Señores

**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD**

Departamento de Risaralda

Pereira

Yo el suscrito \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ identificado con el número de cédula \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, actuando en representación legal de la empresa identificada con NIT \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de acuerdo con las condiciones que se estipulan en los Términos de Referencia ***PARA LA SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE 306 MICROEMPRESAS, A LAS CUALES SE LE BRINDARA ACOMPAÑAMIENTO EN GESTIÓN COMERCIAL EN LOS MUNICIPIOS DE PEREIRA, DOSQUEBRADAS, SANTA ROSA DE CABAL, MARSELLA, APÍA, BALBOA, BELÉN DE UMBRÍA, GUÁTICA, LA CELIA, LA VIRGINIA, QUINCHÍA, SANTUARIO, MISTRATÓ Y PUEBLO RICO,*** manifiesto mi interés de ser beneficiario del proceso.

Declaro así mismo:

**1.** Que he leído y conozco los Términos de Referencia, así mismo estaré atento de las adendas y demás publicaciones realizadas por la convocatoria en las páginas web [www.risaralda.gov.co](http://www.risaralda.gov.co),[www.utp.edu.co](http://www.utp.edu.co)

**2.** Que luego de conocer los Términos de Referencia estoy de acuerdo con las obligaciones que adquiriría en caso de ser seleccionado como beneficiario: Las microempresas que se inscriban se comprometen en participar de los talleres y jornadas de asesoría en el ciclo de intervención que le corresponda y a participar de las jornadas de feria (para quienes aplique)

**3**. Que conozco los documentos requeridos para la presentación ante la convocatoria y acepto los requisitos en ellos contenidos y lo descrito en la misma.

Atentamente,

Razón Social \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

NIT \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nombre Representante Legal \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

C.C. No.: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Municipio: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Según la Ley 590 de 2000 “se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana” [↑](#footnote-ref-1)
2. Según la Ley 590 de 2000 las microempresas son aquellas que cumplen con los siguientes requisitos: “a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores y b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes”, sin embargo, como se aclara en los presentes términos, las empresas que pueden ser beneficiarias de esta convocatoria son aquellas que tengan unos activos corrientes con corte de 2018 menores o iguales a 100 millones de pesos. [↑](#footnote-ref-2)
3. Se entiende activo corriente, como aquellos activos pueden convertirse en dinero en menos de 12 meses. [↑](#footnote-ref-3)
4. Se realizará un único proceso de selección, por lo cual la convocatoria estará abierta hasta cumplir con el total de beneficiarios. [↑](#footnote-ref-4)