

LICITACIÓN PRIVADA NACIONAL N°02/2024

Formación en habilidades y técnicas de mercadeo a los miembros de red Teko Katu

Preguntas y respuestas:

El TDR dice “Un total de 18 talleres. Estos talleres se distribuirán de la siguiente manera: 8 talleres en mercadeo dirigidos a los miembros de la Red TEKO KATU en los distritos de Lima y *Jasy Cañy*. y 10 talleres en mercadeo y comercialización dirigidos a los productores beneficiarios del proyecto.

1. Cuando se menciona 8 son talleres de Mercadeo para miembros de RED TEKOKATU

en los distrito de *Jasy Cañy* y Lima , como se entiende

8 talleres para *Jasy Cañy*

8 talleres para Lima

O Simplemente son 8 Talleres entre *Jasy Cañy* y Lima, si es así cuanto son en Lima y cuanto son en *Jasy Cañy*.

Respuesta: Se espera que esos 8 talleres a desarrollarse en *Jasy cañy* o Lima formen parte de un paquete de formación en donde puede considerarse como efectivo 6 módulos reales de formación y dos para el cierre y entrega de certificados. Estos módulos pueden desarrollarse indistintamente en *Jasy Cañy* o Lima con un máximo de 25 a 30 personas.

El objetivo de la formación es que los miembros de la junta directiva de Teko Katu, dinamizadores locales de las organizaciones y otros miembros vinculados directamente al proceso de preparación y venta de productos reciban herramientas técnicas de ventas, de estrategias de ventas, lenguaje comercial, tips de venta, entre otros.

En cuanto a los 10 talleres se realizará un plan de formación con 4 módulos incluidos para cierre que deberá ser aplicado en *Jasy Cañy* y Lima con beneficiarios del proyecto.

2. En el caso de los micro Planes dentro del TDR dice :

Además, se llevarán a cabo 5 micro planes de negocios para las zonas de Misiones, Canindeyú, San Pedro y Caazapá...

La pregunta es :

Son 5 micro planes para Caazapá, 5 micro planes para San Pedro, 5 micro planes Canindeyú y 5 micro Planes para Misiones, lo que serian en total 20 micro planes

O simplemente son 5 micro planes distribuido en los 4 departamento, en caso de ser así mencionar la composición.

Respuesta: es un microplan para cada organización situadas en San Ignacio Santa Rosa, *Jasy Cañy*, Lima, *Tava'i*.

3. El Contrato tendrá una duración de (300) días, durante los cuales el consultor/a realizará actividades en las siguientes localidades: Asunción, San Pedro, *Jasy Cañy*, Misiones, *Canindeyú* y *Caazapá*. En cada localidad se organizará un taller con la participación de 25 personas.

La pregunta es: ¿Qué tipo de actividad se desarrollará en Asunción? ¿Será una actividad de coordinación o de trabajo con algunos beneficiarios? ¿Con qué frecuencia se realizará la actividad en Asunción?

Respuesta: La actividad se realizará en estos dos lugares: *Canindeyú* y San Pedro con un máximo de 25 a 30 personas. La frecuencia ya queda a disposición del equipo consultor.

4. De las Documentaciones.

Pide:1- Año de constitución del Oferente

Para una Asociación con personería jurídica, basta con presentar el estatuto social para cumplir este requisito.

2-Acta de elección de autorizadas o poder legal para el firmante de la propuesta

Para una Asociación con Personería Jurídica, se debe presentar el acta de distribución de cargos de autoridades, es suficiente o NO.

Respuesta: Se debe presentar la Constancia de RUC, Estatuto Social inscripto y acta de asamblea del último periodo donde se visualice las autoridades de la organización.

5. Presupuesto

Se solicita que el oferente presente un presupuesto detallado y razonable, acorde al alcance y objetivos del servicio requerido. CEPAG tiene establecido un rango de presupuesto estimativo para la licitación, lo que sería un piso y un techo

Respuesta: La propuesta debe estar dentro de estos parámetros Gs. 10.000.000 a Gs. 16.000.000.

6. en la pág 7/15 habla de 10 talleres de mercadeo y comercialización, eso sería para quién? para la gente de Lima, *Jasy kañy*? ¿Cuántos grupos serían?

eso incluye la gente de Misiones, *Canindeyú*, San Pedro y *Caazapá*?

¿Cuántos viajes se tendría que hacer a esos lugares?

Respuesta: Los 10 talleres se realizarán con un plan de formación con 4 módulos incluidos para cierre que deberá ser aplicado en *Jasy Cañy* y Lima con beneficiarios del proyecto. No está determinada la cantidad de grupos, pero se estima un aproximado de 25 a 30 personas por taller. Los viajes serán de acuerdo a la propuesta de la consultoría.

7. en la pág 9/16 habla de la entrega de un software, eso sería un sistema de cobro, para que los comités tengan un sistema de cobro y una página web de compra de manera online?

Respuesta: No corresponde, ha sido un error en la redacción de la licitación.

8. ¿El plazo de ejecución de la consultoría es de 300 días es invariable?

Respuesta: No debería, se podrían desarrollar los 18 talleres en menos plazos si es que los criterios y modos de trabajo están claros.

9. ¿El calendario y los porcentajes de desembolsos, son invariables?

Respuesta: Son invariables.

10. Asumiendo un hipotético caso que la propuesta técnica demuestre la necesidad de una ampliación de plazos, por multiplicidad de actividades de los proyectos (según otros llamados) y que las preguntas previas habiliten la posibilidad de variación podría contemplarse que la propuesta planteé: 1. La hipótesis de un cronograma de actividades más allá de los 300 días?; 2. Una nueva calendarización de pagos?

Respuesta: No se puede ampliar a más de 300 días, por ende no corresponderá una calendarización de pagos y de darse el caso, se ajustarán conforme al logro de los objetivos.

11. En caso que al CEPAG no le satisfagan enteramente todas las propuestas presentadas, negociará con la mejor posicionada la inclusión de nuevos ítems? ¿o declarará desierto el llamado?

Respuesta: El CEPAG se reserva la respuesta por considerar fuera del objeto de la licitación.

12. Los candidatos a participar han recibido capacitación en el tema en cuestión de la licitación?

Respuesta: Del total de participantes que se estima, un porcentaje muy pequeño es el que tiene un conocimiento muy básico.

13. ¿Los candidatos a participar, tienen experiencia en la elaboración de Microplanes de Capacitación?

Respuesta: No poseen.

14. ¿Los técnicos asesores de los productores, cuentan con experiencia en elaboración de Microplanes de Negocios?

Respuesta: Los técnicos de la institución cuentan con experiencia en la elaboración de microplanes de negocios.

15. A fines de este proyecto, cuál es el alcance de un Microplan? ¿Qué ítems tendría que comprender?

Respuesta:

- Resumen Ejecutivo

Descripción del proyecto

Valor competitivo

Mercado

Clientes

Requisitos de financiación

Equipo

Aspectos críticos del plan de negocios

- Descripción del Proyecto

Descripción clara y concisa del proyecto, y la problemática que resuelve la idea el proyecto de negocio o la startup

- Descripción del Mercado

Análisis del Mercado de actuación

Madurez del mercado

Sostenibilidad del negocio

- Valor Diferencial y Ventajas Competitivas

Descripción del valor diferencial de la propuesta de valor (producto o servicio)

El enfoque competitivo del negocio

- Equipo

Descripción del equipo profesional que conforma el proyecto y las tareas y cargos desempeñados cada uno de ellos en la organización

- Estrategia y Cadena de Valor

Modelo de producción, *marketing*, ventas e internacionalización

- Análisis DAFO

Evaluación de los aspectos internos -debilidades y fortalezas- y aspectos externos -amenazas y oportunidades- del negocio

- Estado Actual-Hitos

Descripción del momento actual del negocio, roadmap, próximos hitos...

- Aspectos Económico-Financieros

Proyecciones Balance de Situación

Cuenta de Resultados

Flujos de Caja en un horizonte temporal 1-3 años del proyecto y análisis de sensibilidad de escenarios

Determinación de indicadores financieros clave y la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) del proyecto

- Riesgos

Identificación y descripción de los riesgos inherentes al proyecto

16. A fines de este proyecto, cuál es el alcance de los módulos manipulación, presentación y legislación de productos para venta? ¿Qué ítems tendría que comprender?

Respuesta: No corresponde a esta licitación.

17. La propuesta debe incluir la descripción de los instrumentos y las herramientas a utilizar en las capacitaciones?

Respuesta: Sí.

18. Se puede socializar algún documento que describa “las necesidades de los participantes en cuanto a Capacitación y Microplanes de negocios?”

Respuesta: No se cuenta con ello.

19. ¿Se prevé una selección de los participantes por parte de grupos u organizaciones de base?

Respuesta: Los participantes deben ser los beneficiarios del proyecto, el CEPAG se encargará de la convocatoria.

20. ¿Cuál es el nivel de formación de los candidatos a participar del workshop? (Primaria, Secundaria; técnica; universitaria)

Respuesta: Primaria.

21. ¿La cotización de la consultoría podría hacerse por jornada de *workshop*? los costos de viáticos y traslados podrían no incluirse en la propuesta, dando por sentado que estos puedan correr por cuenta del contratante?

Respuesta: Podrían calcular por día. Los costos de viáticos y traslados de los contratados deben considerarse en la propuesta.

22. Los gastos del *workshop*, traslado de participantes, alojamiento, local de realización de evento, alimentación, útiles, equipos y materiales didácticos van a cargo del contratante, ¿o de la contratista?

Respuesta: Corren por cuenta del CEPAG.