



CONVOCATORIA ABIERTA DISEÑO DE CONTENIDOS TEMÁTICOS Y ENTRENAMIENTO TIPO BOOTCAMPS ESTACION DOS – EL RETO COMUNIDAD DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

1. Contexto

La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, es una persona jurídica, de derecho privado, de carácter corporativo, gremial y sin ánimo de lucro. De conformidad con lo establecido en el artículo 2.2.2.38.1.4. del Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, la Cámara de Comercio tiene dentro de sus funciones las siguientes:

- a) Promover la formalización, el fortalecimiento y la innovación empresarial.
- b) Promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas nacionales de esta índole.
- c) Participar en actividades que tiendan al fortalecimiento del sector empresarial, entre otros.

De acuerdo con lo anterior, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, consolidará la comunidad de emprendimiento e innovación, con el propósito de ofrecer a los emprendedores y empresarios en etapa temprana (hasta 5 años de operación), actividades y servicios que le permitan vivir la experiencia emprendedora de una manera diferente.

Uno de los servicios para esta comunidad, será la ruta de emprendimiento e innovación, que contempla 4 etapas de la siguiente manera:

- Etapa 0. La fundamental, de formación genérica transversal y permanente
- Etapa 1. La Travesía, aprendiendo a emprender
- Etapa 2. El Reto, sobrevivir al valle de la muerte
- Etapa 3. El Gran Salto, escalando para crecer

En el marco de la etapa 2, se requiere la realización de espacios de formación experiencial tipo bootcamp y el acompañamiento a los emprendedores en la resolución de inquietudes.

2. Objeto

El objeto de la presente convocatoria es seleccionar y contratar el desarrollo de 4 bootcamps, denominados:

- **Bootcamp #1 Diseñando un modelo de negocio innovador**
- **Bootcamp #2 Innovando en la gestión financiera del negocio**
- **Bootcamp # 3 Innovando en la estrategia y la gestión comercial**
- **Bootcamp # 4 Me reinvento como líder emprendedor.**

Cada uno de estos espacios de entrenamiento, deberá incluir una sesión grupal, para resolver inquietudes, en el marco de la estación 2 – El Reto.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr.23 N°26-80 · Conmutador (606) 884 1840 · Aguadas ext.230 · Riosucio ext.233 · Salamina ext.232 · Anserma ext.231

· Línea de trámites registrales (606) 896 2121 · (606) 302 554 8484



Nota: En la Estación 2 – El Reto: sobrevivir al valle de la muerte, se tiene como objetivo que el emprendedor pueda encontrar los elementos conceptuales y prácticos, así como, el acompañamiento que le permitan identificar oportunidades para el fortalecimiento y transformación de su negocio a través de la innovación. Es la posibilidad para que el emprendedor fortalezca su “caja de herramientas” para llevar su negocio a otro nivel y consolidarlo para enfrentar momentos de crisis o “quiebre”.

3. Especificaciones y Alcance

Para el desarrollo del objeto, se deberá elaborar una propuesta que contemple los componentes mínimos y resultados esperados señalados a continuación:

3.1. Estructura pedagógica

3.1.1. Espacios de interacción

Bootcamp: espacios de trabajo teórico-prácticos a través de los cuales los emprendedores a partir de la teoría y los conceptos, toman conciencia sobre el estado y el potencial de su negocio a través de herramientas y ejercicios prácticos orientados a la transformación y fortalecimiento de su modelo de negocio desde una perspectiva innovadora.

Sesión Grupal: espacio de trabajo para la resolución de inquietudes generales que se presenten luego de la realización del bootcamp y el trabajo individual de cada emprendedor.

3.1.2. Duración

4 Bootcamps	4 horas cada uno
4 Sesiones Grupales	3 horas cada una

3.1.3. Participantes

Se espera un grupo de entre 25 y 30 iniciativas empresariales, con participación de máximo 2 personas por emprendimiento.

3.1.4. Perfil del emprendedor participante

Es un emprendedor que cuenta con un tiempo promedio en el mercado de 1 a 3 años, algunos de ellos se han formalizado como empresa otros no.

Han emprendido por diferentes razones:

- Fue el resultado de un momento de desempleo por lo que están dedicados tiempo completo al negocio. “le tocó emprender” y necesita resultados inmediatos de su negocio.
- Es un proyecto en el que están trabajando a tiempo parcial porque ya tienen empleo en otra empresa. Siente que su negocio es el que lo va a “sacar a vivir bueno” y ya están considerando dedicarse 100% al negocio.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr.23 N°26-80 · Conmutador (606) 884 1840 · Aguadas ext.230 · Riosucio ext.233 · Salamina ext.232 · Anserma ext.231

· Línea de trámites registrales (606) 896 2121 - (606) 302 554 8484



La estructura de su negocio ya cuenta con algunas áreas de trabajo y el emprendedor tiene un equipo de apoyo en temas de producción y comercial. Algunos de ellos ya tienen contador en outsourcing. Tienen experiencia en la contratación de personal, pero aún les cuesta gestionar un equipo de trabajo. Han tenido malas experiencias con sus empleados y presentan alta rotación.

Sus recursos financieros se están agotando y el negocio no está dando utilidad o no está retornando todo lo que el emprendedor requiere. Tienen un mayor acercamiento a la gestión financiera de su negocio, pero aún no logran separar las finanzas del negocio de sus finanzas personales. Sienten que su negocio ya “está maduro” o se les está estancando para buscar inversionistas y capital con el propósito de llevarlo a otro nivel, pero no saben cómo hacerlo. En algunos casos le temen a la banca comercial para apalancar su negocio debido a que no conocen su información financiera y tienen un concepto sobre el endeudamiento que lo relacionan con el perder el control del negocio.

El tema comercial sigue siendo un desafío en cuanto a que son muy pasivos en el abordaje del mercado. Tienen clientes, pero no gestionan el desarrollo de estos para crecer con el negocio. Están buscando salir del “voz a voz” y quieren invertir en medios digitales para la búsqueda de nuevos clientes y fortalecer su posicionamiento de marca. La prospección de nuevos clientes continúa siendo una situación que los incomoda. Les preocupa que el negocio no crezca en ingresos ni en número de clientes.

En su perfil emocional se evidencia que algunos están “cansados” con el negocio porque sus expectativas no se están cumpliendo. Se sienten estancados y están buscando fórmulas y soluciones rápidas para salir adelante. Expresan que ya han hecho “de todo” pero nada funciona. Su mirada de negocio es inmediatista y no planean.

3.2. Estructura didáctica

3.2.1. Ejes Temáticos

Bootcamp #1 Diseñando un modelo de negocio innovador:

- **Objetivo:**
 - Transformar su modelo de negocio a través de un pensamiento-acción innovador que le permita un mejor desempeño y resultados de su estrategia de negocio.
- **Temas**
 - El Canvas Business Model: ¿Cómo identificar y reconocer en qué negocio estoy?
 - Diagnóstico del modelo de negocio: ¿En qué estado se encuentra mi negocio? Dolores, Retos y Oportunidades
 - Identificación de retos para el negocio, lo que se puede transformar.
- **Resultado esperado**

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr.23 N°26-80 · Conmutador (606) 884 1840 · Aguadas ext.230 · Riosucio ext.233 · Salamina ext.232 · Anserma ext.231

· Línea de trámites registrales (606) 896 2121 - (606) 302 554 8484



El emprendedor logrará identificar y reconocer los “dolores”, oportunidades de mejora y fortalezas de su emprendimiento para rediseñar la estrategia de su negocio y potenciar sus indicadores y resultados.

- **Bootcamp #2 Innovando en la gestión financiera del negocio:**

- **Objetivo:**

- Transformar la gestión financiera de su negocio a través del reconocimiento y apropiación de nuevas formas y métodos para el fortalecimiento financiero del negocio.

- **Temas**

- Identificación de costos fijos y variables
- Identificación de gastos de operación
- Fijación de precios de venta - pricing
- Punto de equilibrio mensual

- **Resultado esperado**

- El emprendedor logrará identificar y reconocer oportunidades de mejora en su gestión financiera para fortalecer su negocio.

- **Bootcamp # 3 Innovando en la estrategia y la gestión comercial**

- **Objetivo**

- Reconocer métodos y técnicas comerciales que le permitan transformar su relacionamiento con el mercado para el fortalecimiento de la gestión comercial de su negocio.

- **Temas**

- Ciclo de la Venta: Prospectación de clientes- Presentación de oferta comercial- Resolución de objeciones- Cierre de Ventas-Gestión de Cobro
- Estrategias de Marketing Digital: Estrategia Web (Posicionamiento SEO), Redes sociales para Vender, Medios de pago

- **Resultado esperado**

- Diseño de oportunidades comerciales y relaciones con el mercado.

- **Bootcamp # 4 Me reinvento como líder emprendedor**

- **Objetivo**

- Motivar al emprendedor a la transformación de su perfil de liderazgo a partir del reconocimiento de sus desafíos y habilidades para transformar su gestión en el negocio.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr.23 N°26-80 · Conmutador (606) 884 1840 · Aguadas ext.230 · Riosucio ext.233 · Salamina ext.232 · Anserma ext.231

· Línea de trámites registrales (606) 896 2121 - (606) 302 554 8484



- **Temas**
 - Tipos de Liderazgo
 - Habilidades para el Liderazgo Emprendedor
 - Liderazgo de equipos
- **Resultado esperado**
 - El emprendedor logra identificar su perfil de liderazgo, desde una perspectiva de autoevaluación personal, que lo reta a proponerse un plan de acción orientado al fortalecimiento de sus habilidades para liderarse, liderar su negocio y su equipo de trabajo.

3.2.2. Diseño de contenido, metodología y herramientas

Se deberá entregar al menos lo siguiente:

- Presentaciones de soporte para cada uno de los bootcamp y las sesiones grupales.
- Modelos, lienzos, plantillas y metodologías como guías para ser utilizadas por los emprendedores enmarcadas en las temáticas anteriores y otras que vea importantes.

Nota: todo el material deberá entregarse con la marca Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, según su manual de identidad.

3.2.3. Facilitación del o los bootcamp y la o las sesiones grupales

Se deberá realizar la facilitación del o los bootcamp y la o las sesiones grupales, de acuerdo con la metodología planteada, cumpliendo con los ejes temáticos, y en donde además se expliquen las herramientas a diligenciar por los emprendedores luego de la sesión.

La idea es realizar la sesión grupal 15 días después de cada bootcamp.

3.2.4. Metodología de Evaluación

Se deberá diseñar una valoración de los participantes de cada bootcamp y de la sesión grupal de tal manera que se puedan identificar el Top 10 para posteriormente brindarles unas horas de asesoría que requieran para la identificación y construcción de su Reto Emprendedor.

3.3. Perfil y experiencia requerida

Las personas o empresas interesadas en participar de la presente convocatoria deben tener experiencia demostrable en el manejo de los temas relacionados en el objeto del contrato.

Experiencia mínima de 3 años en la facilitación de entrenamientos y asesoría o consultoría para emprendedores.

4. Presupuesto

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr.23 N°26-80 · Conmutador (606) 884 1840 · Aguadas ext.230 · Riosucio ext.233 · Salamina ext.232 · Anserma ext.231

· Línea de trámites registrales (606) 896 2121 - (606) 302 554 8484



El presupuesto establecido para la presente solicitud de cotización es hasta **CATORCE MILLONES DE PESOS MCTE (\$14.000.000)**, es decir, hasta **TRES MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS (\$ 3.500.000), incluido IVA**, para cada uno de los bootcamp con su respectiva sesión grupal.

NOTA: Es importante aclarar, que el proponente podrá decidir, si presenta propuesta por uno o varios de los bootcamp contenidos en estos términos de referencia. Y a su vez, la CCMPC, podrá decidir, si de la propuesta seleccionada, se contrata uno o todos los entrenamientos propuestos.

5. Documentos para la presentación de la propuesta

Para Personas Naturales:

- Copia del RUT
- Copia de la cédula
- Hoja de vida
- Formato datos personales
- Referencias comerciales
- Certificado de cuenta bancaria
- Propuesta especificando temas, metodología, tiempo, herramientas a utilizar y valor de la inversión.

Para Personas Jurídicas:

- Copia del RUT
- Copia del documento de identidad del representante legal de la Persona Jurídica.
- Formato datos personales
- Referencias comerciales
- Certificado de cuenta bancaria
- Propuesta especificando temas, metodología, tiempo, herramientas a utilizar y valor de la inversión.

Nota: es importante especificar si la propuesta tiene algún valor agregado.

6. Confidencialidad y propiedad intelectual

Todo material elaborado por el contratista para cumplir con los fines de esta convocatoria, será de propiedad de CCMPC. De manera que podrá ser utilizado por la institución, cuando y como lo estime conveniente.

7. La propuesta deberá considerar, como mínimo, lo siguiente:

- Evidencia del cumplimiento de los requisitos establecidos en estos Términos de Referencia.
- Entregables
 - **Guía del Bootcamp:** Contenidos (presentaciones/memorias/documentos) y la metodología del entrenamiento (guía de la facilitación)

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr.23 N°26-80 · Conmutador (606) 884 1840 · Aguadas ext.230 · Riosucio ext.233 · Salamina ext.232 · Anserma ext.231

· Línea de trámites registrales (606) 896 2121 - (606) 302 554 8484



- **Metodología de Evaluación:** Valoración del **Top 10** de cada Bootcamp, para asignación de horas de acompañamiento grupal e individual.
- **Manual del Emprendedor:** Metodologías - Herramientas – Lienzos para los emprendedores
 - Valor agregado
 - Valor y forma de pago
 - Anexos

8. Lugar de recepción

Agradecemos que la propuesta técnica y económica, con los documentos de soporte, sea remitida hasta las 24:00 horas del primero de mayo de 2023 al correo dcardona@ccm.org.co indicando en la referencia: TDR “DISEÑO DE CONTENIDOS TEMÁTICOS Y ENTRENAMIENTO TIPO BOOTCAMPS – ESTACIÓN 2 COMUNIDAD DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

9. Observaciones o aclaraciones

El proveedor debe tener en cuenta que la cotización presentada deberá incluir todos los costos que deba asumir para llevar a cabo de manera satisfactoria la prestación del servicio, ya que la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, asume que el valor presentado en la cotización, incluye todos los gastos y ganancias del contratista; por lo que no pagará un valor superior al cotizado.

SOMOS EL MEJOR SOCIO DE LOS EMPRESARIOS Y LA REGIÓN

Sede principal Manizales: Cr.23 N°26-80 · Conmutador (606) 884 1840 · Aguadas ext.230 · Riosucio ext.233 · Salamina ext.232 · Anserma ext.231

· Línea de trámites registrales (606) 896 2121 - (606) 302 554 8484