



MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MIPYMES

29 de septiembre de 2021

**CIRCULAR DE RESPUESTA A LOS OFERENTES**

Unidad Operativa de Compras y Contrataciones

CIRCULAR No. 01

**A TODOS LOS OFERENTES CONFORME AL REGISTRO DE INTERESADOS**

**Procedimiento de Compra Menor Contratación de los servicios de capacitación y asistencia técnica para el proyecto de "Exportación de servicios modernos de las Mipymes"., Referencia: MICM-DAF-CM-2021-0073.**

La Unidad Operativa de Compras y Contrataciones del **Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM)** les informa que, hasta la fecha **28 de septiembre de 2021** recibimos las siguientes preguntas:

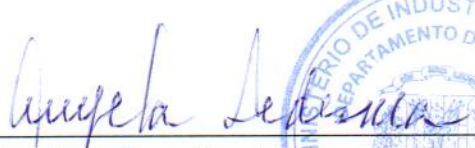
1. ¿Los grupos que se van a sensibilizar, quién los contactará y reunirá? Es decir, el alcance del consultor es proveer la asistencia a los grupos convocados, o deberá también identificar los grupos y coordinar las actividades.
2. ¿El lugar y materiales para las actividades de sensibilización y acompañamiento serán provistos por MICM?
3. ¿Se tiene un máximo de personas para el grupo de sensibilización? ¿O cantidad de grupos?
4. ¿Hay un mínimo o máximo de planes de exportación que deben realizarse en el acompañamiento?
5. Esta consultoría es únicamente para exportación de servicios, bienes no estarán incluidos, ¿cierto?
6. Respecto al segundo objetivo específico "ofertar asistencia técnica y capacitación a Mipymes con potencial exportador" (punto 3.1.3) y dado que no se especifica en otra parte del pliego: **¿Quién se encarga de convocar a las Mipymes que participarán en el proyecto? ¿Quién se encarga de la logística de las capacitaciones? Es decir, de hacer la convocatoria de las empresas, alquilar un salón, refrigerio, así como de los materiales para la ponencia como proyector, pantalla, etc.**
7. Respecto al tercer objetivo específico "ofrecer acompañamiento sobre la inserción de los servicios Mipymes en el mercado internacional" (punto 3.1.3), **¿A cuántas Mipymes se brindará este acompañamiento? ¿Es correcto asumir que este objetivo específico va vinculado al Producto 4 y Producto 5 a entregar de la consultoría? Es decir, ¿habrá que realizar para cada Mipymes un diagnóstico de las oportunidades de exportación y realizar un plan de exportación?**
8. Respecto al cuarto objetivo específico "realizar un encuentro de negocios entre los empresarios y potenciales compradores" (punto 3.1.3), **¿Quién se encarga de los gastos y la logística de dicho encuentro? ¿Quién debe de buscar a los potenciales compradores y convocarlos al encuentro? Entendemos asimismo que el encuentro será la última actividad cronológicamente hablando y que por lo tanto las Mipymes y empresarios que ya hayan participado en las actividades anteriores, serán convocadas a este encuentro, ¿es esta suposición correcta?**
9. Respecto al alcance de la consultoría (punto 3.1.4), **¿Quién debe de hacer la selección final de las empresas a participar en esta consultoría?**



10. Respecto al alcance de la consultoría (punto 3.1.4), ¿Se prevé que todas las actividades sean presenciales? Mencionamos este punto por las posibles restricciones COVID que puedan existir a lo largo de la consultoría y las medidas de prevención que se deben cumplir (no juntar a demasiada gente en un mismo salón, respetar distancias de seguridad, etc.)
11. Por todas las preguntas arriba expuestas, queríamos preguntar también: ¿es posible una extensión del plazo de aproximadamente una semana para presentar propuestas puesto que son muchas las preguntas sobre el pliego puesto que hay actividades no concretadas en dicho pliego?

**Lo que a continuación se responde:**

1. El consultor debe identificar los grupos y coordinar las actividades.
2. No, el consultor debe proveer todos los aspectos logísticos de las actividades de sensibilización.
3. Las personas participantes sensibilizadas deberían ser más de 200. No existe un máximo.
4. Se deben realizar entre 20 y 30 planes de exportación por participante en la asistencia técnica.
5. Eso es correcto, solo para exportación de servicios.
6. El consultor/proveedor debe encargarse de la logística de las capacitaciones. Por eso debe tener experiencia en el área/sector.
7. Esto es correcto. El acompañamiento (que se traduce en asistencia técnica), debe contemplar realizar un diagnóstico de oportunidades de exportación y el plan de exportación para las empresas que apliquen. Esto debe contemplar entre 20 y 30 Mipymes con potencial exportador, por lo que se deben tener entre 20 y 30 diagnósticos y planes de exportación.
8. El consultor/proveedor debe encargarse de la logística de dicho encuentro. El MICM puede apoyar, si corresponde. Respecto a la última pregunta, la suposición es correcta: las Mipymes participantes de las actividades anteriores son las que se convocarán al encuentro. Los empresarios deben ser gestionados por otra vía.
9. El consultor debe hacer la selección, en base a su expertise y unos criterios previamente definidos que deben ser compartidos con el MICM.
10. No es necesario que sean presenciales.
11. Debido a una incidencia no fue posible modificar el cronograma de actividades del proceso manteniéndose la fecha vigente de recepción de ofertas a través del Portal Transaccional hasta las 10:00AM del viernes 01 de octubre, sin embargo, se extiende el plazo para presentar ofertas de manera **física en esta unidad de compras hasta las 10:00 AM del lunes 04 de octubre del año 2021** mediante la circular modificatoria 001 de fecha 29 de septiembre 2021.

  
Responsable Unidad Operativa de Compras y Contrataciones

