



AGENCIA NACIONAL
DE INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN

AGENCIA NACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN (ANII)

CONSULTORÍA DE FIRMAS

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Objeto: “Estudio para la identificación de oportunidades de innovación asociadas a la reactivación y resiliencia de las empresas.”

1. Introducción

En esta instancia La Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) junto al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se encuentran realizando una cooperación técnica para la “Innovación para la reactivación y resiliencia de las PYMEs”.

El objetivo general del programa es promover la innovación para la reactivación y resiliencia de las PYMEs, a través de la movilización del ecosistema local de innovación. Para alcanzar este objetivo, este proyecto atiende tres líneas de acción: (i) detección de la demanda por innovación; (ii) promover la oferta de soluciones; y (iii) disponibilizar la oferta de soluciones para el sector empresarial.

2. Antecedentes

Para frenar el coronavirus es necesario cortar los nuevos contagios y para eso las medidas de distanciamiento social o la cuarentena obligatoria pueden ser efectivas. Sin embargo, económicamente son insostenibles en el mediano y largo plazo para el sector productivo, por la reducción de la demanda y, por ende, las pérdidas de ingresos, las dificultades para acceder a insumos, reducción o falta de mano de obra, el difícil acceso a financiamiento y procesos productivos que no están ajustados para ser operados de manera remota o automatizados.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son de los segmentos más afectados por las medidas para evitar el contagio que se han dispuesto. Específicamente, en el caso de Uruguay, según relevamientos recientes de las Cámaras de Industria (CIU, abril 2020) y la de Tecnologías de Información (CUTI, abril 2020), más del 85% de las empresas de los sectores manufacturero y de tecnologías de información (TI), prevé caídas en sus ventas en el corto plazo. Asimismo, un 30% de las empresas industriales está experimentando dificultades para acceder a insumos. En cuanto a los recursos humanos, aproximadamente la mitad de las empresas tiene personal afectado por la crisis sanitaria, aunque es un bajo porcentaje de las plantillas (menos del 10%). El teletrabajo, como era de esperar, se incrementó significativamente, llegando a cifras superiores al 90% en el sector TI y al 60% en manufactura, aunque en este último existen muchos desafíos (disponibilidad de equipamiento, conectividad, software, etc.). Los problemas de liquidez son importantes en muchas empresas, aunque en menor medida para las que tienen una demanda más sostenida de productos esenciales (por ejemplo, alimentos y bebidas, medicamentos, etc.)

El gobierno uruguayo ya puso en marcha una serie de medidas económicas: flexibilizaciones tributarias y en el marco laboral y de acceso al financiamiento para aliviar la situación financiera de las PYMES en el corto y mediano plazo, de la manera que se pueda reducir el shock.

El desafío lanzado por BID Lab para buscar soluciones orientadas a la lucha contra el COVID-19 comprobó la existencia de un ecosistema de innovación local robusto (startups, compañías desarrolladoras de software y hardware, makers y científicos), con un fuerte potencial para resolver los problemas asociados a esta pandemia. Sin embargo, la mayoría de las propuestas presentadas tuvieron un fuerte foco en la emergencia sanitaria y pocas visualizaron las oportunidades asociadas a apoyar a la reactivación y la resiliencia de las empresas ante los diferentes shocks o crisis que pudieran enfrentar.

Este problema se debe, entre otras causas, a:

- Existe una asimetría de información en el conocimiento del ecosistema de innovación local sobre los desafíos y necesidades de las PYMES, especialmente las que surgen al intentar volver a operar mientras el COVID-19 esté presente, y a su vez, tampoco las PYMES conocen las oportunidades que pueden proveerles los innovadores locales. Esto se agrava en un contexto de cambio, como es el de shock económico generado por la pandemia.
- Las soluciones que desarrolla el ecosistema de innovación normalmente están dirigidas al gobierno o grandes empresas. Las PYMES no son consideradas por parte del ecosistema de innovación local como un comprador relevante de sus soluciones, a pesar de que representan el 40% del Producto Bruto Interno (PBI).
- Los proveedores de soluciones ven a las PYMES como un mercado muy heterogéneo, que requiere soluciones demasiado específicas y con baja capacidad de absorción y de pago, lo cual eleva sustancialmente los costos de transacción de trabajar con este tipo de empresas.
- A lo que se le suma que las PYMES no innovan por sí mismas dado que no puede apropiarse de todos los beneficios de su innovación (por la naturaleza de bien público del conocimiento), o, en otras palabras, porque otras empresas pueden obtener beneficios por replicar o adoptar esa innovación, entonces el mercado tiende a fallar (i.e. falla de mercado). Adicionalmente, proyectos que serían atractivos desde un punto de vista social (por retorno social alto) pueden no ser atractivos desde el punto de vista privado (no se realizan si solo se considera el retorno privado vs. costo privado).
- En una dinámica cambiante y en un escenario de crisis e incertidumbre, promover el desarrollo de soluciones innovadoras dirigidas a la resiliencia de los principales actores de la economía, aparece como una oportunidad.

3. Objetivos

El objeto del presente llamado consiste en realizar un estudio que identifique las necesidades de factores internos a fortalecer en las PYMES, pertenecientes a los sectores productivos detallados en este documento, que les permita desarrollar capacidades para la resiliencia y reactivación.

Es en este marco que se desea que el estudio cubra los siguientes objetivos:

- **Obtener definición de resiliencia y reactivación empresarial para el ecosistema innovador.**

El creciente impacto de este inesperado shock sobre la economía ha recordado a las empresas la necesidad de estar preparadas para lo inesperado y estar en condiciones de seguir prestando servicios o produciendo cuando estas disrupciones suceden.

Se toma como base que ser resiliente significa: resistencia, capacidad de recuperación y reinención. El foco de las empresas hoy está puesto en tener una respuesta rápida que permita su reactivación, pero la resiliencia también implica la prevención para reducir la probabilidad de que estas disrupciones ocurran o su impacto sea menor, e incluso su reinención y/o la de sus procesos o productos. Es decir, pensar en el durante y en el después.

Por lo tanto, se espera que se presente una definición de la resiliencia y reactivación, tomando en cuenta la capacidad de innovación, tecnología y escala para generar un proceso virtuoso de creación de valor económico mitigando daños o reduciendo la vulnerabilidad ante el COVID-19 u otros shocks en los sectores productivos seleccionados.

- **Formular e investigar indicadores para medir la resiliencia y reactivación económica de las empresas.**

Se espera que se propongan indicadores posibles para medir qué tan resilientes son las empresas, comparando las empresas que aplicaron estrategias para enfrentar estos desafíos versus las que no implementaron estrategias.

- **Propuesta de una metodología o más metodologías para medir la resiliencia y reactivación en las Pymes.**

Se espera que el estudio proponga una metodología que presente indicadores para medir el impacto de las soluciones implementadas por las empresas en el desarrollo e inversión de la innovación, y el desarrollo e impacto económico.

- **Definir al menos 5 áreas o factores internos empresariales prioritarias dentro de los sectores productivos.**

Dentro del alcance del proyecto se definen los sectores productivos de interés para el estudio y que se entiende por área de innovación de resiliencia para priorizar.

- **Sectores productivos**

Turismo, construcción y transporte. Sin embargo, se espera que el estudio pueda indicar otros sectores a los cuales se podría apuntar el programa.

- **Mecanismos de reactivación**

Se busca identificar los mecanismos que utilizaron las empresas para dar respuesta a la crisis, pandemia o shock económico. Se espera que los mecanismos presenten un potencial de impacto en el mayor número de empresas, el potencial de escalamiento de las soluciones, y se concentren en los sectores productivos definidos anteriormente.

- **Estimación de la demanda**

Estimar el universo de potenciales empresas adoptantes de soluciones para la resiliencia y reactivación.

4. Actividades y alcance del trabajo solicitado

Detalle de un cronograma de las actividades a realizar, los tiempos y dedicación en función de lo que se requiere para el informe.

Desarrollar el formato y contenido de la encuesta, entrevistas y talleres que deberá ser validada por

la ANII.

- **Plan de trabajo**

El plan de trabajo debe contener al menos:

Talleres representativos de los sectores productivos seleccionados.

Encuesta de cuáles son los principales desafíos que enfrentan las PYMEs frente a una crisis; categorizado por factores internos a desarrollar a priorizar (al menos 5).

Se espera que se realicen entregas para demostrar el avance en cada etapa, informe final y una presentación de los resultados.

Debe contemplar que se requiere una interacción de al menos 100 empresas en total.

- **Informe con los siguientes capítulos:**

Definición de resiliencia y reactivación empresarial para el ecosistema innovador.

Set de indicadores y metodología para medir la resiliencia y reactivación económica de las empresas.

Identificar las estrategias implementadas por las empresas para enfrentar la crisis, pandemia o shock económico. Detallando al menos 5 factores internos que fueron claves en dichas estrategias.

Presentar un mapeo de soluciones utilizadas a nivel internacional y el resultado de la implementación de las mismas respecto a la reactivación y resiliencia de las empresas.

Sugerencias para ser consideradas en el desarrollo de apoyos para las empresas.

La firma consultora podrá proponer otras actividades que entienda relevantes para el estudio y que serán tenidas en cuenta para la evaluación y posteriormente considerar para el plan de trabajo.

Realizar informe de avance de los objetivos del informe, a ser definidos en el plan de trabajo aprobado por ANII. Hacer partícipe a ANII en los talleres de detección de la demanda con los distintos sectores productivos.

5. Perfil de la firma consultora

Se espera que la firma consultora cuente con experiencia en proyectos vinculados a diferentes sectores, que cuenten con experiencia realizando análisis sectoriales y que hayan tenido que desarrollar metodologías donde se hayan desarrollado indicadores y medición del impacto de dichos indicadores. Se valorará la participación en proyectos de análisis de impacto de crisis, de resiliencia y reactivación de la economía.

- **En forma complementaria, se valorará positivamente la experiencia en:**

Realización de consultorías a nivel local e internacional, con experiencia en la realización de estudios e informes para la resiliencia y la reactivación económica.

Trabajo con entidades gubernamentales.

Experiencia en la capacitación y transferencia de conocimientos a organizaciones, emprendedores o empresas así como instituciones de apoyo.

- **Condiciones de elegibilidad**

Contar con al menos 2 años de experiencia en asesoramiento a organizaciones, emprendedores o empresas de impacto social.

Aportar documentación fehaciente de sus antecedentes en la temática.

Que su contratación no genere un conflicto de intereses con ANII.

No tener relación de familia con miembro alguno del personal del contratante.

No tener relación de familia con la supervisión de los trabajos.

Estar al día con la legislación vigente.

6. Plazos y productos esperados

Los pagos convenidos para la labor encomendada, se harán efectivos de la siguiente manera y condicionados a la entrega de los siguientes productos:

Productos	Días corridos a partir del inicio de actividades	Pagos
Plan de trabajo y Documento de alcance	15 días	20%
Informe de avance	30 días	30%
Informe final	45 días.	40%
Presentación de resultados	60 días	10%

El plazo de la propuesta técnica no debe superar los 60 días.

7. Procedimiento de selección

El proceso de selección y contratación de una empresa para realizar el estudio para la identificación de oportunidades de innovación asociadas a la reactivación y resiliencia de las empresas, se realizará acorde con los procedimientos de la ANII.

Los postulantes presentarán de forma separada una propuesta técnica y una propuesta económica, las cuales serán evaluadas, procurando seleccionar la empresa con mejores antecedentes institucionales que además satisfaga todos los requerimientos de calidad y cumpla con los objetivos de los términos de referencia, para el monto ofertado.

8. Evaluación de ofertas

Únicamente pasarán a la instancia de evaluación aquellas ofertas que hayan cumplido con las condiciones de elegibilidad. Las propuestas técnicas serán evaluadas según los factores que seguidamente se indican:

EVALUACIÓN TÉCNICA	PUNTAJE MAX
(i) Antecedentes de la empresa en estudios empresariales multisectoriales.	35
(ii) Propuesta técnica.	35
(iii) Calificación del personal clave asignado (ejecutivo y técnico) y competencia para el trabajo.	30
TOTAL	100

- **Antecedentes de la empresa en estudios empresariales:** se evaluará la complejidad, porte y metodologías aplicadas a los proyectos relacionados a estudios empresariales, en los que la empresa ha participado.
- **Propuesta técnica:** se evaluarán los aspectos metodológicos y el plan de trabajo propuesto en función de su incidencia en beneficio del proyecto. Se evaluará la lógica del plan presentado, su nivel de detalle, la definición de actividades, análisis de riesgos y los plazos estimados.
- **Equipo de trabajo:** se evaluará el equipo de trabajo en su conjunto, teniendo en cuenta cantidad de integrantes, formación y experiencia.

El mínimo puntaje técnico S_t requerido para calificar es **60 Puntos**

La fórmula para determinar los puntajes financieros es la siguiente:

$S_f = 100 \times F_m / F$, donde S_f es el puntaje financiero, F_m es el precio más bajo y F el precio de la propuesta en consideración.

Las ponderaciones asignadas a las propuestas técnicas y financieras son:

T = 0.7 y P = 0.3

9. Plazo y forma de presentación

Los interesados podrán presentar su propuesta, hasta el día **20 de abril, a las 10 horas**, haciendo referencia al presente llamado.

Las empresas deberán enviar una propuesta técnica y una cotización económica, la misma debe presentarse en dos archivos **en forma separada**.

Las propuestas se reciben únicamente a través del sitio <https://adquisiciones.anii.org.uy/> **No se recibirán propuestas luego del horario de cierre.**

Formato y Contenido de la Propuesta Técnica

La PT deberá proporcionar la información indicada en los siguientes sub-párrafos

- **Antecedentes de la empresa.**
- **Propuesta metodológica y plan de trabajo.**
- **Los currículums vitae (hojas de vida) del personal profesional firmados por el personal mismo, o por el representante autorizado del personal profesional.**

La Propuesta Técnica no deberá incluir ninguna información de Precio. Una PT que contenga información relacionada con la propuesta de precio será rechazada.

Propuestas de Precio

- **Impuestos**

El Proveedor es responsable de atender todas las obligaciones fiscales que surjan del Contrato. La propuesta deberá presentarse desglosando el IVA.

La propuesta de precio deberá presentarse firmada por el representante de la empresa, en un documento **con password** de modo que sólo podrá ser abierta luego de finalizada la etapa de evaluación técnica.

La propuesta de precio se presentará al mismo tiempo que la propuesta técnica, con la diferencia de que **la propuesta de precio deberá presentarse bloqueada con una password**, dicha password deberá ser enviada al mail ldipaola@anii.org.uy cuando le sea solicitado al proveedor, esto será luego de finalizada la etapa de evaluación técnica; quedando en reserva hasta el momento de apertura de las propuestas económicas. Aquellas propuestas que no superen la etapa de evaluación técnica serán notificadas y de ninguna forma se les solicitará que revelen su clave para desbloquear la propuesta económica.

- **Moneda de la propuesta**

El proveedor deberá presentar la propuesta en dólares americanos.

10. Consultas y aclaraciones. Comunicaciones.

Se podrán solicitar aclaraciones respecto de la presente convocatoria, las cuales serán enviadas a través del sitio <https://adquisiciones.anii.org.uy/> en el espacio destinado para consultas , hasta el día **jueves 16 de abril**. Vencido dicho término, no se dará trámite a ninguna solicitud de aclaración.

Las consultas serán respondidas en un plazo de 2 días hábiles, notificándose de las mismas a través de la WEB de ANII, sin identificar a quienes solicitaron las aclaraciones.

Si el Contratante dispusiera modificaciones en las presentes Bases, las mismas serán notificadas a través de la WEB de ANII, con una antelación mínima de 5 días hábiles a la fecha de finalización del plazo de recepción de las propuestas. En caso que la entidad de las enmiendas lo justifique, el Contratante podrá ampliar el plazo para la presentación de las propuestas.

Los pedidos de aclaraciones que solicite el Contratante a los oferentes y cualquier otra notificación que fuere menester, serán remitidas por escrito al oferente vía correo electrónico determinado por éste.

11. Mantenimiento de oferta

El plazo de validez de las propuestas no podrá ser inferior a ciento veinte (120) días, contados a partir del día siguiente al acto de apertura de las mismas.

Cuando en ellas no se determine plazo de mantenimiento de oferta, se entenderá que se establece por el término indicado en el inciso anterior. Vencido dicho término sin que hubiera recaído resolución definitiva de la autoridad competente, las propuestas se considerarán vigentes, salvo que los interesados comuniquen expresamente su retiro.

12. Incumplimiento y sanciones

En general, el incumplimiento se configura cuando se compruebe la ausencia de cumplimiento de cualquiera de las obligaciones en los términos y condiciones establecidas por el contrato, sus anexos o las Bases del Llamado.

Para el caso que la empresa contratada, no diera cumplimiento total o parcial de alguno de los servicios solicitados en el presente documento, por motivos imputables a la misma, previo a los trámites correspondientes, deberá descontar de la factura el monto total o parcial correspondiente al servicio no cumplido.

En caso de comprobarse un incumplimiento de las condiciones establecidas en los Términos de Referencia, la ANII podrá aplicar las sanciones que estime pertinentes, incluso proceder a la rescisión del contrato y reclamar los daños y perjuicios que se hubieren generado por dicho incumplimiento, sin derecho a reclamo alguno por parte del adjudicatario, sin perjuicio de las demás medidas judiciales o extrajudiciales que pudiere corresponder.

13. Derechos de propiedad y confidencialidad

La propiedad intelectual de todos los entregables, documentos, software, productos y bases de datos que se realicen o generen durante el contrato serán de ANII.

La empresa contratada no podrá compartir ni difundir la información producida de este trabajo con otros organismos o personas.