



TÉRMINOS DE REFERENCIA 2022

LLAMADO ABREVIADO

PLAN DE CAPACITACIONES ESPECÍFICO PARA EMPRENDIMIENTOS – MODALIDAD DE CAPACITACIÓN A PRESENCIAL

CENTRO PYME

ARTIGAS

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE

“POTENCIA TU PELUQUERIA/BARBERIA”.

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial de Bella Unión

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico artigas@centros.uy. No se recibirán ofertas por otros medios. Se realizará acuse de recibo de todas las propuestas enviadas en tiempo y forma. La no recepción de esta notificación indica que la propuesta no fue recibida por lo que no será efectiva la postulación. Las consultas también las pueden realizar a la casilla mencionada anteriormente.

Las propuestas se recibirán hasta el 14 Abril de 2023 a las 23:59 hs.

Inicio de la capacitación: Setiembre 2023

I. ANTECEDENTES

Los Centros Pymes son un espacio donde las empresas y emprendimientos acceden a una oferta integral de servicios de desarrollo empresarial. Prestan servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales.

La finalidad del Programa es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial.

El modelo se basa en un enfoque sistémico, considerando a la Mipyme desde un enfoque integral, que contempla todas las áreas de la empresa, su vinculación, estado actual y oportunidades de mejora.

Los Centros Pymes apuntan a generar un plan de trabajo específico para cada usuario, el cual, luego de identificar y priorizar las necesidades de apoyo que presentan las empresas y emprendedores, procura cerrar las brechas de competitividad existentes a través de asesorías técnicas y capacitación. Para ello, los Centros ofrecen una serie de talleres y capacitaciones que vienen a fortalecer los conocimientos empíricos y prácticos de los empresarios y las empresarias, apuntando siempre hacia su profesionalización.

II. PLAN DE CAPACITACIONES

En el marco del Centro Pyme se diseñan e implementan actividades de capacitación específicas para el fortalecimiento de las capacidades competitivas de las Mipymes y emprendimientos

Previamente al diseño de las capacitaciones los Centros realizan actividades de identificación, captación y diagnósticos de demandas y necesidades de formación, con el objetivo de avanzar en los procesos de desarrollo empresarial de clientes. Las capacitaciones diseñadas buscan, en todos los casos, la generación de nuevas capacidades en empresarias, empresarios y

emprendedores/as, que les facilite la toma de decisiones a partir de datos, herramientas y nuevas tendencias.

El Centro Pyme incluye en su público objetivo a empresas establecidas formales e informales con deseo de regularizar su situación, ubicadas en distintos sectores de la cadena productiva de la localidad, pero con una visión común de mejora continua de sus procesos.

III. INFORMACIÓN GENERAL DEL LLAMADO

El Centro Comercial e Industrial de Bella Unión en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme Artigas convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Capacitaciones específico para emprendimientos o microempresas (Formales e informales, MYPES): **“Potencia tu peluquería / barbería”**

La capacitación se realizará de manera presencial en la ciudad de Bella Unión, en las instalaciones previstas por el Centro Pyme.

A partir de la evaluación técnica se realizará una lista de prelación de las propuestas remitidas por las instituciones postulantes. Se considerarán aquellas que superen el mínimo establecido en la evaluación técnica, el cual debe ser de 65% de la evaluación total, y se convocará a la que haya obtenido el mayor puntaje para realizar la capacitación, en caso de manifestar inconvenientes para cumplir, se continuará con el siguiente según el orden de prelación resultante.

La lista de prelación, sin obligación de contrato, tendrá una validez de 12 meses desde su publicación, pudiendo ser seleccionados para futuras necesidades de capacitación en el marco del Plan de Capacitación.

Las empresas de capacitación/consultoras y consultores/as individuales que resulten seleccionados/as para impartir el curso podrán considerarse para realizar la réplica de la capacitación, dentro de los 12 meses posteriores a la selección. En caso de no resultar satisfactorio el desempeño de la empresa de capacitación/consultoras o consultor/a se podrá optar por el/la siguiente proveedor/a sin posibilidad de reclamo alguno por quien resulte en el primer lugar

dentro de la lista. Toda actividad será documentada y registrada en las evaluaciones realizadas por parte del Centro Pyme.

IV. POBLACIÓN OBJETIVO

Emprendimientos y microempresas así como empresas informales de los rubros peluquería, barbería y estética en general, que deseen regularizar su situación, pertenecientes a la localidad de Bella Unión, departamento de Artigas.

V. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

Se solicita a Empresas Consultoras, de Capacitación y/o equipos de consultores/as con experiencia en facilitación de procesos de capacitación a empresas y/o emprendimientos, presentar propuestas para el dictado de la capacitación indicada.

VI. OBJETIVO GENERAL

A través del taller se quiere lograr la sensibilización en los/las participantes, implementando técnicas pedagógicas que impacten en la comprensión de los temas. Se solicita la presentación de propuestas que incluyan metodologías para la capacitación innovadora y de vanguardia, así como las dinámicas o PPT a utilizar durante la misma. Los temas están indicados, sin embargo, se recibirán sugerencias o adecuaciones en los contenidos, basados en la experiencia de la Empresa Consultora o Empresa de Capacitación y en el logro de los objetivos definidos.

Se busca transmitir conocimientos y herramientas teórico-prácticos básicas asociados a llevar una gestión empresarial adecuada, aportando conocimientos que contribuyan a la mejor comprensión del modelo de negocios, del entorno económico y su influencia sobre la empresa, e incentivando el uso de herramientas de medición de gestión y contribuir a la valoración de la planificación en el desarrollo de la actividad empresarial.

VII. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Que el participante conozca su perfil como emprendedor y comprenda el impacto que su conducta tiene sobre los resultados de la empresa.
- ✓ Mostrar cómo, permanentemente, los/as emprendedores/as están realizando un proceso de toma de decisiones y qué características emprendedoras y personales, conocimientos- habilidades- destrezas están presentes.
- ✓ Que comprenda que la empresa es un proyecto de vida y que implica hacer cosas hoy pensando en el futuro.
- ✓ Conozca herramientas básicas para madurar una idea de negocio y desarrollar un emprendimiento logrando una validación inicial y caracterización de la misma antes de continuar con el emprendimiento, analizando la factibilidad del mismo
- ✓ Que comprenda los conceptos y herramientas básicas de gestión empresarial y planificación.
- ✓ Que aumente la autoconfianza en el/la emprendedor/a a través de la capacitación y de herramientas prácticas de gestión.
- ✓ Conozca y practique herramientas para generar, seleccionar y evaluar ideas para la formulación de un emprendimiento.
- ✓ Que con los conocimientos adquiridos sea capaz de elaborar o repensar el modelo de negocio básico de su emprendimiento y/o trazar una hoja de ruta para implementar una idea o emprendimiento.
- ✓ Aportar los elementos básicos para el diseño e instrumentación de un sistema de información adecuado a las necesidades del emprendimiento.
- ✓ Que el emprendedor/a identifique las principales variables que componen la Estrategia de Comercial y comprenda la relación que existe entre ellas.
- ✓ Practique formas de operar los principales componentes de la Mezcla de Marketing.
- ✓ Que conozca conceptos claves de finanzas y maneras de registrar y analizar información.

VIII. CONTENIDOS

1. Diseño y validación de modelos de negocios. (4 horas)

- ✓ Diseño del Modelo de negocio en base al Modelo Canvas. Presentación del concepto de modelo de negocio como herramienta de análisis del emprendimiento.

Conceptos de:

- Segmentos de mercado
- Propuesta de valor
- Comunicación, distribución y relación con los clientes
- Actividades clave
- Recursos clave
- Aliados clave / Proveedores
- Estructura financiera de la empresa

Se espera que todos los emprendedores logren construir el Modelo Canvas para su emprendimiento.

- ✓ ¿Cómo validar la propuesta de negocio? Identificar los pasos necesarios y experimentos/pruebas para realizar la pre y/o validación de una idea o producto en el mercado.

2. Fundamentos Comerciales (8 horas grupales + 1 hora práctica por empresa)

- ✓ Segmentación.
- ✓ Profundización de los elementos del Mix de Marketing. El producto y sus elementos. Cómo dar más valor al producto. ¿Cómo construyo mi marca? Importancia de la identidad en mi emprendimiento.
- ✓ Qué es el precio y en base a qué estrategias se fija.
- ✓ Estrategias básicas de Promoción.
- ✓ La importancia del uso profesional de las redes sociales empresariales y cómo generar más ventas a través de estos canales.

- ✓ Identificar elementos indispensables en la atención al cliente

- ✓ Técnicas de inteligencia emocional
- ✓ Técnicas modernas para la atención al cliente
- ✓ La escucha activa
- ✓ Presentaciones efectivas ¿qué decir y qué callar?
- ✓ Información y conocimiento del producto o servicio ofrecido y sustituto
- ✓ La queja y el reclamo
- ✓ Técnicas asertivas y de negociación ahorrando tiempo, dinero y energía a la organización.
- ✓ Cómo gestionar la asociatividad. ¿Por qué asociarse? Beneficios y dificultades de su ejecución.
- ✓ Organización colectiva en la gestión de un canal de venta común.
- ✓ Distribución de roles.

3. Finanzas básicas y planificación del negocio. (4 horas)

- ✓ Mindset financiero (economía personal VS economía empresa, apalancamiento financiero)
- ✓ Cálculo y comportamiento de costos, estrategia de fijación de precios.
- ✓ Margen de contribución y punto de equilibrio.
- ✓ Registros básicos.
- ✓ Ruta del financiamiento. ¿Cuánto financiamiento necesitas?, Fuentes de Financiamiento.
- ✓ Herramientas de financiamiento (subsidiros, créditos, programas públicos, ley de inversión, subsidio empleo, entre otros)

IX. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La duración prevista para la capacitación es de 16 horas grupales y hasta 15 horas prácticas, distribuidas en 4 semanas, pudiéndose incluir una semana intermedia para que los/las participantes puedan poner en práctica algunos de los conceptos del taller en sus empresas. Los días y horarios serán acordados con el/la Asesor/a Coordinador/a del Centro, responsable de sondear la disponibilidad de los/las participantes para las horas y días previstos, en caso de requerir conocer los mismos previo a la postulación, realice la consulta vía telefónica al 098 254 666

Se espera estar comenzando con la capacitación en el mes de Septiembre en la localidad de Bella Unión

X. RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la capacitación se espera que los participantes logren comprender de una forma clara y sencilla las múltiples herramientas disponibles vinculadas al tema, y, a partir de esta información, definir con el apoyo del/la Asesor/a del Centro una estrategia de mejora de procesos que impacten en el crecimiento, productividad y competitividad de la empresa, directa o indirectamente.

Así mismo se solicitará a la Empresa Consultora y/o de Capacitación el envío al/la Asesor/a Coordinador/a de un archivo con los ejercicios, prácticas o evaluaciones que se apliquen durante la capacitación, como información relevante para la ficha del empresario.

El último día de clases, y por única vez, el equipo técnico del Centro previo al cierre de la capacitación verificará el llenado de la encuesta de satisfacción con la entidad de capacitación por parte de los/las participantes. Esta encuesta será enviada con anterioridad a todos/as los/las participantes vía on-line; la información obtenida es para uso del Centro, por lo que no podrá ser compartida con la Empresa Consultora/de Capacitación bajo ningún formato. En caso de requerirlo se realizará una reunión con el/la Coordinador/a del Centro Pyme para comentar los resultados de la evaluación

XI. METODOLOGÍA

La metodología de trabajo debe ser participativa, orientada a la acción y a los métodos de aprendizaje por experiencia, de modo de desarrollar e incrementar las competencias personales. En este sentido, se espera que los ejercicios o ejemplos que se manejen durante la capacitación puedan ser relacionados a los emprendimientos y la localidad con la que se está trabajando. El/la capacitador/a deberá trabajar con los emprendimientos en la identificación de situaciones comunes y sus posibles soluciones.

Se solicita la asignación por parte de la institución de un/a coordinador/a de capacitación que sea el nexo entre el grupo de participantes, docentes y el Centro. Para una mejor coordinación de las actividades de capacitación, el/la coordinador/a de la capacitación mantendrá una reunión con el equipo técnico del Centro de modo de nivelar expectativas y coordinar detalles de la implementación.

Es responsabilidad de la Empresa Consultora y/o de Capacitación enviar al Centro los materiales que serán utilizados en la capacitación. Éstos serán compartidos con los/las participantes. El/la coordinadora de la capacitación deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución de la capacitación.

Los emprendimientos participantes deberán asistir al 80% de las clases y contar con un informe positivo de la institución capacitadora para aprobar el curso y recibir el certificado.

XII. ENTREGABLES Y CIERRE DE CAPACITACIÓN

- Listado de control de asistencias
- Informe final conteniendo los principales hitos del proceso de capacitación, valoración general de los y las docentes sobre el proceso de aprendizaje individual y colectivo.

- Materiales para entregar a participantes: video conteniendo las presentaciones completas grabadas, así como las PPT utilizadas durante la capacitación.
- Se preverá la realización de pruebas escritas, orales.

XIII. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Los/las interesados/as en la convocatoria deberán presentar sus postulaciones conteniendo una propuesta técnica y una propuesta económica.

La propuesta técnica se presentará, toda en un mismo archivo, conteniendo:

1. Antecedentes de la institución capacitadora y experiencia en el trabajo con empresas especialmente Mipymes, destacándose las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria, en particular sobre la ejecución de capacitaciones a distancia
2. Formación y experiencia de los/las docentes asignados/as a las actividades previstas (por medio de currículum vitae, máximo 2 páginas por docente), en caso de encontrarse registrado como proveedor/a del Centro, puede obviar los currículos de docentes, a menos que no esté dentro del equipo registrado en el Centro. Se valorará el desempeño en consultorías afines a la temática, y formación en aspectos motivacionales individuales y de trabajo en equipo, coaching, didáctica, metodología, manejo de conflictos, etc.
3. Propuesta de actividades en base a los objetivos y pautas planteados, indicando:
 - Contenidos - módulos
 - Programa de trabajo y plan de clases,
 - Metodología para aplicar, en particular indicar la plataforma on-line a utilizar para las capacitaciones y procedimiento de participación de asistentes.

- Materiales para entregar a asistentes: video conteniendo las presentaciones completas grabadas, así como las PPT que se utilizarán durante la capacitación.
- Docentes asignados/as a cada tema.

En otro archivo independiente, se presentará la propuesta económica, detallada en formato Excel.

XIV. CONSIDERACIONES

- Se podrán postular Consultores/as y Empresas Consultoras y/o de Capacitación extranjeros/as siempre que están radicados en zonas cercanas a la localidad. Deberán tener en cuenta que del importe facturado se deducirán las retenciones tributarias correspondientes.
- Se deberá de presentar propuesta y presupuesto para cada unidad grupal de 15 participantes.
- Cada una de las empresas interesadas se inscribirán on-line en el CRM de los Centros o directamente en el Centro.

XV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

El procedimiento de evaluación de la presente convocatoria es por calidad y costo, pesando más la calidad. La *propuesta técnica* tendrá una ponderación del 70% del puntaje total, en tanto a la *propuesta económica* le corresponderá un 30% del puntaje total.

La *propuesta técnica* será evaluada en dos componentes: *los contenidos de la propuesta* tendrán una ponderación del 70% del puntaje total, en tanto *las credenciales y antecedentes de la entidad de capacitación* corresponderán a un 30%.

Se realizará una evaluación técnica de la propuesta a través de un comité conformado por técnicos de los organismos integrantes del programa, la evaluación se regirá según los siguientes criterios:

| Componente de evaluación | Puntaje máximo |
|--|----------------|
| Formación del equipo docente | 5 |
| Estudios complementarios del equipo docente | 5 |
| Antecedentes y experiencia en formación de la entidad de capacitación | 5 |
| Antecedentes y experiencia en el territorio o en otros territorios | 5 |
| Experiencia de la entidad de capacitación de cara a proveer servicios educativos basados en nuevas tecnologías | 5 |
| Antecedentes del equipo docente de trabajo en los Centros | 5 |
| Desarrollo esperado de todos los contenidos | 15 |
| Pertinencia y objetivos descritos | 5 |
| Construcción de objetivo con los participantes | 5 |
| Metodología a implementar | 10 |
| Descripción del perfil de ingreso y egreso del participante | 5 |
| Innovación en la implementación | 5 |
| ¿Describe materiales didácticos, infraestructura requerida, equipos y complementos? | 15 |
| ¿Describe actividades o estrategias para la evaluación de los contenidos transmitidos? | 10 |

- ✓ Una vez evaluadas todas las propuestas técnicas, se considerarán las que alcancen como mínimo el 65% del puntaje en ese componente.
- ✓ El puntaje total final correspondiente a cada propuesta resultará de combinar el puntaje de la propuesta técnica y el puntaje de la propuesta económica, de acuerdo con la ponderación asignada (70% y 30% respectivamente).
- ✓ El resultado de la postulación se comunicará por correo electrónico una vez cerrada la ponderación por el comité evaluador y dentro de los plazos

establecidos en el llamado. En caso de requerir conocer la oferta ganadora o la lista de prelación, dicha información será brindada sólo de manera presencial en las instalaciones del centro al coordinador de la entidad de capacitación, no pudiendo conservar copia alguna, ni digital ni física.

- ✓ La omisión de algún requerimiento permitirá la descalificación inmediata de la postulación.

XVI. COTIZACIÓN DE LA OFERTA

El **costo hora** de la capacitación máximo es de \$U 4.454 +IVA en caso de corresponder (pesos uruguayos cuatro mil cuatrocientos cincuenta y cuatro más IVA -en caso de corresponder-) esto incluye: además de las horas docencia directa, horas de reuniones de coordinación del equipo docente, costos de administración de la entidad de capacitación, viáticos y cualquier otro no considerado.

En caso de que se incluyan horas prácticas de asesoramiento directo el costo máximo unitario es de \$U 1.000 + IVA (pesos uruguayos mil más IVA), esto considera cada hora presencial en la empresa a asesorar, la cual incluye costo de traslado y todos los gastos implícitos.

IMPORTANTE: Si la actividad a contratar incluye horas prácticas de asesoramiento directo, los honorarios deben incluir IVA, por lo que no pueden participar del proceso entidades de capacitación o consultores/as que estén exoneradas de este impuesto. Si la actividad a contratar no incluye horas prácticas de asesoramiento directo, podrán participar del proceso entidades de capacitación que exoneren IVA.

En caso de que el/la consultor/a requiera desplazarse desde otro departamento, se deberá cotizar separadamente los gastos, considerando que se admitirán por concepto de viáticos únicamente los siguientes:

- Pasajes de ómnibus ida-vuelta entre la localidad del/la consultor/a y el Centro Pyme que realiza el llamado.
- Para traslados en vehículo propio se reconocerán gastos por combustible en un promedio por rendimiento de 10 km/litro.
- Adicionalmente, se reconocerán gastos de alojamiento para aquellos consultores que residan a más de 50 km del Centro Pyme donde se realice la actividad. El monto máximo a reconocer por concepto de alojamiento es de \$2.500 por noche, ajustado anualmente por IPC.

Estos serán los únicos gastos admitidos por concepto de viáticos y deberán rendirse contra comprobantes de respaldo a nombre del Socio Estratégico que realice el llamado.

XVII. PAGOS

El precio definitivo que pagar se establecerá al finalizar todas las actividades y contra informe de cierre del curso, tomando en cuenta el número de participantes egresados, entendiendo por tales a quienes hayan asistido, como mínimo, al 80% de las jornadas para la capacitación.

IMPORTANTE: Si al finalizar la capacitación, el número de egresados es igual o hasta un 15% menor con relación a la cantidad de participantes que culminan el primer día de taller, se pagará el total cotizado para la unidad grupal. En cambio, si el número es inferior se abonará en forma proporcional a la cantidad de egresados. El Centro Pyme se reserva el derecho a suspender o posponer la actividad en caso de que no fueran dadas las condiciones necesarias para su implementación.

Se pagarán las horas prácticas que sean efectivamente implementadas.