

CAPACITACIÓN PRESENCIAL

CENTRO PYME

Artigas

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE

Capacitación asociatividad para la digitalización

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial de Bella Unión.

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación <https://forms.gle/DQdmECauqy8ZZewa8>

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 las pueden realizar a la casilla de correo artigas@centros.uy

Las propuestas se recibirán hasta el 7 de febrero de 2024 a las 23:59 horas.

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 ESPECIFICO PARA EMPRESAS

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

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 y empresarios, 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 empresas: *Capacitación asociatividad para la digitalización.*

La localidad en donde se realizará la capacitación será en Bella Unión, Artigas. Las instancias se realizarán en las instalaciones previstas por cada 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.

Las empresas o consultores/as que resulten seleccionados/as para impartir el curso podrán considerarse para realizar hasta dos réplicas de la capacitación, dentro de los 12 meses posteriores a la selección, en caso de no resultar satisfactorio el desempeño de la entidad de capacitación se podrá optar por los siguientes proveedores, según orden de prelación, sin posibilidad de reclamo alguno por quien resultara en el primer lugar dentro de la lista. Toda actividad será documentada y registrada en las evaluaciones realizadas por parte del Centro Pyme.

La lista de prelación, sin obligación de contrato, tendrá una validez de 12 meses desde su publicación, pudiendo ser seleccionados, según orden de prelación, para futuras

necesidades de capacitación en la temática del llamado, en el marco del Plan de Capacitación del Centro Pyme convocante.

IV. PÚBLICO OBJETIVO

Dirigido a:

Mipymes formales de productores de caña de azúcar de la localidad de Bella Unión, Artigas.

V. OBJETIVO GENERAL

Lograr la sensibilización en los/las participantes y promover el trabajo asociativo entre las mipymes para potenciar los recursos y lograr mejores resultados

Se busca transmitir conocimientos y herramientas teórico-prácticas relacionadas a la asociatividad empresarial, que les permita a los participantes identificar el valor de realizar acciones en conjunto con otras empresas de su mismo sector de actividad, cadena de valor o territorio, como estrategia para potenciar su desarrollo empresarial.

Se espera que los participantes incorporen conceptos claves, herramientas y habilidades, que contribuyan a identificar oportunidades a partir del trabajo colaborativo y acciones asociativas.

Apoyar a las mipymes en la identificación de una estrategia para la incorporación de tecnologías digitales en sus procesos con el objetivo de mejorar su productividad o competitividad.

En particular se promueve la identificación de líneas de acción estratégicas de digitalización en los cuatro ejes de trabajo propuestos por el Programa Modo Digital: vender más, administrar mejor, producir más y trabajar mejor.

VI. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estimular la demanda de servicios del Centro por parte de la empresa

- Sensibilizar sobre las características, alcances, responsabilidades y beneficios del trabajo asociativo.
- Generar y fortalecer lazos de confianza entre empresas
- Identificar las oportunidades y potenciales beneficios del trabajo colaborativo entre empresas.
- Incentivar el intercambio y vinculación empresarial para la búsqueda de soluciones a problemas comunes.
- Capacitar a las empresas en conceptos básicos de digitalización y guías para definir una estrategia digital para el desarrollo de los negocios.
- Analizar y colaborar con los productores en el proceso de detección de necesidades digitales con el fin de identificar una posible solución para los interesados buscando lograr una producción más eficiente y sustentable.
- Colaborar en la redacción de un proyecto que exprese las necesidades del grupo en cuestión así como cuestiones que se consideren óptimas que pueda brindar una posible solución digital

VII. CONTENIDOS

La asociatividad empresarial (3 horas)

- El valor de la construcción conjunta y el trabajo asociativo
- El valor de la asociatividad y la construcción de capital social empresarial
- Asociatividad, como herramienta para las Mipymes
- Presentación de casos de éxito de alianzas empresariales
- Mirada territorial (barrio, localidad, etc.)
- Mirada sectorial (construcción de escala, intercambio de buenas prácticas)
- Mirada cadenas de valor
- El desafío de crear/consolidar un grupo asociativo
 - * Las resistencias iniciales
 - * Mitos respecto a la asociatividad empresarial
 - * ¿Por qué puede fracasar una experiencia asociativa?
 - * Proceso de facilitación y roles de un grupo de trabajo
 - * Las claves para el trabajo asociativo (tiempo, responsabilidad, compromiso, objetivos claros, definición de expectativas)

Digitalización (4 horas)

- Conceptos básicos de Digitalización

- Analizar los procesos existentes en las empresas utilizando como insumo los resultados del Chequeo Digital de cada empresa para la identificación de problemas comunes.
- Identificar oportunidades para la incorporación de tecnologías digitales en las empresas desde un enfoque integral del negocio.

Asesoramiento Directo

Horas prácticas de asesoramiento: Luego de la capacitación el/la consultor/a dispondrá de 6 horas prácticas para desarrollar las siguientes acciones:

- Proponer líneas de acción a implementar por parte de las empresas dentro de su estrategia de digitalización, priorizando las oportunidades de mejora identificadas.
- Definir los objetivos de un proyecto colectivo de adopción de tecnología digital, los resultados que se esperan, así como un cronograma de las actividades previstas, incluyendo un presupuesto estimado. Además, se pretende definir el contenido necesario en la solución digital.

VIII. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La duración prevista para la capacitación es de 7 horas presenciales de capacitación y 6 horas prácticas presenciales en la ciudad de Bella Unión.

Los días y horarios serán acordados con el asesor senior del centro, responsable de sondear la disponibilidad de los participantes para las horas y días previstos, en caso de requerir conocer los mismos previo a la postulación, realice la consulta vía telefónica al 098 255 666.

Se espera estar comenzando con la capacitación el 22 de febrero de 2024.

IX. RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la capacitación se espera que los empresarios y las empresarias logren interiorizar los diferentes conceptos de asociatividad trabajados de modo que los mismos puedan consolidar el grupo empresarial a los efectos de generar mayor sinergia y de esa manera sostener un proyecto la creación y desarrollo de un proyecto digital en conjunto.

Definir los objetivos del proyecto, los resultados que se esperan, así como un cronograma de las actividades previstas, incluyendo un presupuesto estimado. Además, se pretende definir el contenido necesario en la solución digital.

El último día de clases y por única vez el personal del Centro previo al cierre de la capacitación verificará el llenado de la encuesta de satisfacción, calidad y desempeño de la entidad de capacitación con los participantes la misma será enviada con anterioridad a todos los participantes vía on-line; la información obtenida es para uso del centro, por lo que no podrá ser compartida con la misma bajo ningún formato, sin embargo y en caso de requerirlo se realizará una reunión con el coordinador para comentarle los resultados de la evaluación.

X. 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 las empresas y la localidad con la que se está trabajando. El/la capacitador/a técnico/a deberá trabajar con las empresas 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 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 institución de capacitación enviar al Centro los materiales que serán utilizados en la capacitación, los mismos serán compartidos con los/las participantes. El/la coordinador/a deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución de la capacitación.

Los/las 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.
- Proyecto elaborado definiendo los objetivos del proyecto, los resultados que se esperan, así como un cronograma de las actividades previstas, incluyendo un presupuesto estimado.
- Materiales a entregar a los participantes: PPT utilizadas durante la capacitación y otros recursos utilizados.

XIII. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Los/las interesados/as en la convocatoria deberán presentar sus postulaciones conteniendo una propuesta técnica y una propuesta económica en el siguiente link: <https://forms.gle/DQdmECauqy8ZZewa8>

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

1. Antecedentes de la institución y experiencia en el trabajo con empresas especialmente Mipymes, destacándose las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria.
2. Formación y experiencia del equipo docente asignado a las actividades previstas (por medio de currículum vitae, máximo 2 páginas por docente). 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 y desarrollo
 - Programa de trabajo y plan de clases,

- Metodología a aplicar.
- Bosquejo de materiales y presentación que se utilizarán durante la capacitación.
- Docentes asignados/as a cada tema.
- Resultados esperados en el público objetivo.

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

Así mismo, solicitamos detallar los datos de la empresa postulante, RUT, razón social y datos de cuenta bancaria.

XIV. CONSIDERACIONES

- Se podrán postular Consultores/as y empresas de Capacitación del extranjero 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 12 empresas participantes.
- Cada una de las empresas interesadas se inscribirá on-line en el CRM de los Centros o directamente en el Centro Pyme correspondiente.

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 90% del puntaje total, en tanto a la *propuesta económica* le corresponderá un 10% del puntaje total.

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 consultor y estudios complementarios	15
Residencia del consultor en el departamento del Centro Pyme o departamentos limítrofes	10
Antecedentes y experiencia en el territorio del Centro Pyme de referencia del llamado o en otros territorios	10
Experiencia de la empresa de capacitación o equipo consultor de cara a proveer servicios formativos en la temática de referencia del llamado	10
Desarrollo esperado de todos los contenidos	20
Metodología a implementar	20
Innovación en la implementación	10
¿Describe materiales didácticos, infraestructura requerida, equipos y complementos?	5

- ✓ 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 (90% y 10% 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.
- ✓ La omisión de algún requerimiento permitirá la descalificación inmediata de la postulación.

XVI. COTIZACIÓN DE LA OFERTA

El costo hora de la capacitación máxima es de \$U 4.454 + IVA (pesos uruguayos cuatro mil cuatrocientos cincuenta y cuatro más IVA) esto incluye: además de las horas de 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 resida a más de 50 kilómetros del lugar donde se realice la actividad, se podrá 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 \$2.800 por noche, ajustado anualmente por IPC (se reconocerán viáticos por este concepto de hasta dos consultores/as por actividad).

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 a 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.

Se pagarán las horas prácticas que sean efectivamente implementadas.



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