

CENTRO PYME

SORIANO

**LLAMADO ABIERTO A
CAPACITACIÓN VIRTUAL****PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE**

Comercialización y Ventas – Físico y Digital

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial de Soriano

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital mediante el formulario web que se indica en el presente documento. 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 que figura en el presente documento,

Las propuestas se recibirán hasta el 22 de junio a las 12:00 horas.

I. ANTECEDENTES

Los Centros Pymes son una plataforma territorial de servicios diseñada para potenciar a micro, pequeñas y medianas empresas, así como a personas emprendedoras, que cumplen un rol estratégico para ANDE en la implementación y articulación de políticas de desarrollo productivo.

Su propósito es fortalecer las capacidades de gestión y competitividad a través de servicios de desarrollo empresarial estratégicos con un enfoque de mediano y largo plazo. Funcionan como un punto de referencia cercano que conecta a las empresas y emprendimientos con oportunidades, recursos y redes del ecosistema emprendedor y empresarial, contribuyendo al desarrollo económico local y regional.

El modelo de atención 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.

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, con una visión común de mejora continua de sus procesos.

II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA DEL LLAMADO

Institución convocante: **Centro Comercial e Industrial de Soriano**, en calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de **Soriano**, convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, de acuerdo a los criterios informados en la sección VIII. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR del

presente documento, mediante el siguiente **link de postulación:**
<https://forms.gle/9S2RbGGWAwjKbF57>

III. Público objetivo:

Micro, pequeñas y medianas empresas formalizadas de los distintos sectores económicos del departamento de Soriano.

Objetivos específicos:

- Estimular la demanda de servicios del Centro por parte de la empresa.
- Fortalecer o desarrollar las capacidades de gestión.
- Aportar conceptos y herramientas que contribuyan a cambiar la mirada de la empresa que tenemos a la empresa que queremos.
- **Fortalecer las capacidades comerciales de las empresas para mejorar sus ventas.**
- **Brindar herramientas prácticas para la comercialización en canales físicos y digitales.**
- **Promover estrategias de atención, seguimiento y análisis comercial orientadas a mejorar los resultados del negocio.**

IV. Contenidos:

- Importancia de las ventas en la sostenibilidad del negocio.
- Conocimiento del cliente y detección de oportunidades de venta.
- Propuesta de valor y su correcta comunicación.
- Estrategias de venta en el punto físico (atención, exhibición, cierre).
- Estrategias de venta en canales digitales (redes, mensajería, catálogos).
- Buenas prácticas en la atención y seguimiento de clientes.
- Integración de canales físicos y digitales para potenciar ventas.
- Importancia del registro y análisis de resultados comerciales.

Se deberá de presentar propuesta y presupuesto para cada unidad grupal de 15 **participantes**.

La capacitación se ejecutará de manera enteramente virtual, para una o más unidades grupales de empresas y emprendimientos del departamento de **Soriano**.

Duración y horarios de la capacitación virtual:

La duración prevista para la capacitación se indica en la tabla adjunta a continuación, pudiéndose incluir una semana intermedia para que los participantes puedan poner en práctica algunos de los conceptos del taller en sus empresas.

Horas prácticas de Asesoramiento Directo:

Luego de la capacitación el/la docente deberá realizar una selección de algunas empresas y analizarlas con el/la Asesor/a Coordinador/a para recibir horas prácticas de asesoramiento. Esta hora práctica consiste en una reunión virtual con la empresa seleccionada de manera de conocerla y brindarle una recomendación puntual con respecto a los aspectos que fueron trabajados en la capacitación. Se podrá disponer de máximo una hora por empresa, con un total de 15 horas prácticas según lo informado en la tabla que sigue.

Se espera estar comenzando con la capacitación en **Julio/Agosto**.

Tipo de instancia (grupal o individual)	Cantidad de horas solicitadas	Cantidad de semanas previstas
Instancia de capacitación grupal	9	2
Asesoramiento directo individual (1 hora práctica por empresa/emprendimiento)	15	3

V. METODOLOGÍA

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 entidad de capacitación y en el logro de los objetivos.

Se alienta a todas las empresas consultoras interesadas a revisar la *Guía de asesoramiento para consultores externos*, donde se establecen las bases que guían el proceso de asesoramiento llevado adelante por consultores externos en el marco del Programa de Centros Pyme impulsado por la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE).

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 (ejercicios, prácticas o evaluaciones que se apliquen) como información relevante para la ficha del empresario. 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.

También es responsabilidad de la Empresa Consultora/ de Capacitación el proveer de la plataforma on-line necesaria para el desarrollo del acompañamiento (Google Meet, Zoom o similar), así como de facilitar a las empresas asistentes los datos necesarios

para su participación en los talleres, así como la capacitación previa sobre la forma de trabajo.

La Empresa Consultora/de Capacitación deberá indicar en su propuesta las condiciones necesarias para que los/las participantes puedan atender sin problemas los talleres, en particular las características del acceso a internet necesario.

VI. 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 a entregar a participantes: PPT utilizadas durante la capacitación, ejercicios y otros recursos utilizados.
- Los entregables elaborados para cada empresa o emprendimiento durante las horas de asesoramiento individual serán de entera propiedad de la empresa o emprendimiento beneficiario y del Centro Pyme ejecutor de la capacitación.

VII. EVALUACIÓN DE LA CAPACITACIÓN

Para relevar la calidad de la capacitación implementada se utilizará el siguiente sistema:

- a) Al finalizar la implementación de la capacitación las personas participantes evaluarán su satisfacción con el servicio brindado por el consultor a través de la plataforma utilizada por el Programa Centros Pymes.
- b). El/la asesor/a del Centro Pyme referente en el caso evaluará el proceso de consultoría utilizando el formulario correspondiente.

La información obtenida es para uso del Centro, por lo que no podrá ser compartida con terceros bajo ningún formato. Sin embargo, y en caso de requerirlo, se realizará una reunión con el consultor para comentar los resultados de la evaluación.

VIII. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Los/las interesados/as en la convocatoria deberán presentar sus postulaciones conteniendo una propuesta técnica y una propuesta económica en el link de postulación informado en la sección *II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA DEL LLAMADO*.

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 durante las instancias grupales e individuales, si corresponde.
 - Bosquejo de materiales y presentación que se utilizarán durante la capacitación.
 - Docentes asignados/as a cada tema.
 - Resultados esperados en el público objetivo.

La **propuesta económica** se presentará en un archivo independiente en formato de planilla electrónica (.xlsx o similar), la oferta por el servicio de consultoría IVA incluido. Por tratarse de una actividad virtual, no se considerará la cotización de viáticos asociados a la misma.

IX. CONSIDERACIONES

- Se podrán postular Consultores/as y empresas de Capacitación con una empresa debidamente formalizada en territorio uruguayo, que cuente con sus obligaciones fiscales al día.
- Podrán postular aquellas empresas cuyo giro de actividad las habilite a brindar servicios de capacitación y consultoría, de acuerdo al Formulario 6906 de DGI: Servicios Profesionales, Servicios Personales, Servicios Técnicos, Monotributos Sociales con giro compatible.

- **IMPORTANTE:** Si la actividad a contratar incluye horas prácticas de asesoramiento directo, los honorarios deben incluir IVA, por lo que solo podrán participar del proceso entidades de capacitación o consultores/as que tributen este impuesto. Si la actividad a contratar no incluye horas prácticas de asesoramiento directo, podrán participar del proceso entidades de capacitación que exoneren IVA.
- La inscripción y selección de las empresas y emprendimientos participantes será gestionada directa y confidencialmente por el Centro Pyme convocante.

X. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

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:

Criterio de evaluación	Puntaje Máximo
Formación del equipo consultor y estudios complementarios en la temática de referencia del llamado	20
Residencia del consultor la región del Centro Pyme	10
Experiencia de la empresa de capacitación o equipo consultor de cara a proveer servicios formativos en la temática de referencia del llamado	15
Desarrollo esperado de todos los contenidos	25
Detalle de la metodología a implementar y materiales a utilizar	20
Innovación en la implementación	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 (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.

A partir de la evaluación técnica se realizará una lista de prelación de las propuestas remitidas por las instituciones postulantes. Se considerarán como elegibles 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 que esta manifieste 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.

XI. COTIZACIÓN DE LA OFERTA

El costo hora de la capacitación máxima es de \$U 3118 + IVA (pesos uruguayos tres mil ciento dieciocho 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 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 virtual en la empresa a asesorar.

Dado que el formato propuesto para esta capacitación es virtual, no se admitirá el pago de viáticos a los consultores/as que resulten asignados para realizar la actividad.

XII. 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.

IMPORTANTE:

- Se pagarán las horas prácticas que sean efectivamente implementadas.
- 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, incluso si la ejecución de la capacitación ya hubiera comenzado.

XIII. CONSENTIMIENTO PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES:

Quienes se presenten, desde ya consienten expresamente que ANDE de tratamiento a sus datos personales, incorporando los mismos a la base de datos de ANDE según corresponda. A tales efectos, el titular podrá ejercer sus derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión dirigiéndose al correo: datospersonales@ande.org.uy

En el tratamiento de los datos personales proporcionados por los postulantes, los mismos podrán ser utilizados para las finalidades propias de ANDE. Asimismo, el titular faculta a ANDE a transferir sus datos a terceros exclusivamente con objeto de análisis, monitoreo, evaluación y estudios que ANDE entienda contribuyen a su finalidad. Asimismo, el titular conoce y acepta que ANDE, en el marco del Programa Centros Pymes, podría compartir información del referido programa con Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP), en atención al acuerdo de cooperación y administración de fondos suscripto con esta última en virtud del cual se acordara fortalecer los servicios brindados a través de los Centros Pymes.

Los datos personales recabados en este marco serán tratados por ANDE en calidad de responsable y en observancia de lo previsto en la normativa vigente. Los datos personales serán tratados con el grado de protección adecuado, tomándose las medidas de seguridad necesarias para evitar su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado por parte de terceros.