



TÉRMINOS DE REFERENCIA 2022

LLAMADO ABREVIADO

PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A

EMPRENDIMIENTOS

CENTROS PYME

Cerro Largo

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE

TALLERES DE GESTIÓN PARA

EMPRENDIMIENTOS

Modalidad Presencial

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial de Cerro Largo

La empresa consultora y/o de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico cerrolargo@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 *lunes 08 de agosto de 2022 a las 13:00 hs.*



I. ANTECEDENTES

La finalidad de los Centros Pymes es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial. Los Centros prestarán servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales.

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

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

II. PROGRAMA DE APOYO A EMPRENDIMIENTOS DE LOS CENTROS PYMES

El proyecto consiste en el desarrollo de un programa integral que acompaña al emprendedor/a desde el momento de la idea hasta la puesta en marcha del emprendimiento.

En primer lugar, se realizará un llamado a emprendedores/as en diferentes fases de desarrollo, desde la idea hasta la reciente creación. En ese marco, se seleccionará un grupo de emprendedores/as con ideas de negocio que tengan el perfil esperado, quienes podrán participar del proceso de capacitación y tutorías para fortalecer sus proyectos.

Los talleres ofrecidos irán desde actividades de sensibilización buscando la movilización y motivación de los emprendedores/as. Estas actividades consisten inicialmente en talleres que motiven y despierten el espíritu emprendedor.

Posteriormente, se avanzará a actividades que apuntan a quienes ya tienen una idea con un buen nivel de desarrollo o emprendimientos funcionando en etapas tempranas.

El último taller dictado es uno dirigido a personas que lleven adelante un emprendimiento de reciente creación o estén próximos a implementarlo. Su objetivo es brindar los conocimientos empresariales básicos con los que debe contar cualquier emprendedor/a al comenzar a implementar un emprendimiento.

III. OBJETIVO DEL LLAMADO

El Centro Comercial e Industrial de Cerro Largo en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de Cerro Largo convoca a empresa consultora y/o de capacitación a presentar propuestas específicas para el presente llamado, comprendido en la segunda etapa del Programa de Apoyo a Emprendimientos: Talleres de Gestión.

Los talleres contarán con dos componentes: 10 horas de taller presencial con emprendedores/as de localidad del interior de Cerro Largo en donde se darán los conceptos básicos de la gestión de un negocio al grupo de emprendimientos seleccionados, y otro componente de asesoramientos grupales.

Los asesoramientos grupales, de 12 horas cada uno, se implementarán en torno a 4 ejes temáticos:

- Costos y fijación de precios,
- Comercialización y estrategia,
- Marketing y comunicación y
- Sistemas de información

Cada asesoramiento estará dirigido a un grupo de 15 emprendedores/as que hayan culminado el taller presencial y serán seleccionados entre los Asesores Coordinadores de los Centros y el encargado del taller presencial¹. Las horas de asesoramiento grupales se podrán utilizar todas como horas de taller o también como horas individuales con los participantes, quedando a criterio del consultor y el asesor coordinador esta distribución.

A partir de la evaluación técnica y económica se realizará una lista de prelación con las propuestas de las instituciones entre aquellas que superen el mínimo establecido en la evaluación técnica, y se convocará a la que haya obtenido el mayor puntaje para hacerse cargo del taller.

¹ Un emprendedor podrá participar como máximo de dos asesoramientos grupales

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 Programa.

Las empresas o consultores que resulten seleccionados para impartir el curso podrán ser considerados para realizar la reedición de la capacitación, máximo una vez, según las evaluaciones realizadas por parte del Centro contratante.

La institución deberá indicar en su propuesta, las condiciones necesarias para que los emprendedores/as puedan participar sin problemas del taller.

IV. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

El taller de gestión para emprendimientos se dirige a personas con fuerte perfil emprendedor que lleven adelante un emprendimiento de reciente creación o estén próximos a implementarlo.

i. Objetivo general

Su objetivo es brindar los conocimientos empresariales básicos con los que debe contar cualquier emprendedor/a al comenzar a implementar un emprendimiento.

ii. Objetivos específicos

- Fortalecer o desarrollar las capacidades personales que favorecen una gestión empresarial exitosa.
- Aportar conceptos y herramientas que les permitan gestionar su emprendimiento de manera más eficaz y eficiente.
- Contribuir a la toma de conciencia sobre la importancia de la información en la toma de decisiones, tanto información interna sobre el desempeño de la empresa (registros e indicadores) como información del entorno económico y sectorial y su influencia sobre la empresa.
- Incorporar la capacidad de pensar a largo plazo y estratégicamente, aplicando las herramientas de planificación.
- Definir herramientas digitales a utilizar para la promoción y comercialización de bienes y servicios.

iii. Contenidos

A modo orientativo, se detallan los temas que se espera incluya en el taller:

1. Conceptos, tipos y funciones básicas de la empresa. Modelos de negocios y ciclo de vida de la empresa.
2. Principios de administración. Estructura organizacional.
3. Marketing, investigación de mercado y estrategia comercial. Técnicas de venta.
4. Operativa, procesos productivos y logística. Gestión de inventarios, políticas de calidad y habilitaciones.
5. Formalización y aspectos legales. Obligaciones de las empresas: laborales, civiles, tributarias.
6. Administración financiera: análisis de costos, márgenes de contribución, métodos de fijación de precios, presupuestos, punto de equilibrio.
7. Proyección financiera, flujos de caja, indicadores de gestión, opciones de financiamiento disponibles.
8. Presupuesto del emprendimiento
9. Planificación estratégica y operativa. Plan de acción

La entidad de capacitación será la que proponga cuáles de los temas se tratarán en los talleres presenciales y cuáles se darán en los asesoramientos grupales. Los talleres presenciales grupales se implementarán cuando finalice el taller presencial de 10 horas. Como criterio general, se busca que en los asesoramientos grupales se trabaje de forma más profunda los conceptos vistos en el taller y con énfasis en la aplicabilidad a cada emprendimiento.

El equipo de consultores debe estar en comunicación constante ya que no puede existir superposición entre los temas tratados en el taller presencial y en los acompañamientos.

iv. Productos esperados

a. Taller Presencial

Al finalizar el taller se espera que los participantes logren aplicar las herramientas de gestión a sus emprendimientos, puedan definir una estrategia de crecimiento, hayan elaborado el presupuesto del emprendimiento y un plan de acción a corto y mediano plazo.

b. Asesoramiento Grupal

De cada uno de los asesoramientos se espera que el/la emprendedor/a termine cada uno de ellos con un producto que ayude al crecimiento de su emprendimiento. El consultor responsable de cada asesoramiento debe asistir a los participantes en la implementación de los entregables solicitados:

- Costos y fijación de precios - Estructura de costos. Determinar política de precios.
- Comercialización y estrategia - FODA- Análisis de mercado y competencia de cada emprendimiento
- Marketing y comunicación - Elaboración del One Pager del Emprendimiento- Definición de canales de comunicación. Plan de redes sociales a corto plazo
- Sistemas de información - Definición de indicadores económicos-financieros clave. Mecanismo para su registro y monitoreo.

v. 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 localidad con los que se está trabajando.

Se solicita la presentación de propuestas que incluyan metodologías para la capacitación con componentes innovadores y de vanguardia, así como las dinámicas a utilizar durante la misma. Si bien los temas de los talleres están indicados, se valorarán las sugerencias o adecuaciones que propongan para los contenidos, basados en la experiencia de la entidad de capacitación y en el logro de los objetivos

Se solicita la asignación por parte de la institución de un coordinador del taller que sea el nexo entre el grupo de emprendedores, los docentes y el Centro. Para una mejor coordinación de las actividades de capacitación, el coordinador del taller mantendrá una reunión con los técnicos 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 utilizados en el taller, para que puedan ser compartidos con los participantes. El

coordinador deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución del taller.

Los 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 diploma.

vi. Duración

La duración total de la capacitación es de 58 horas, 10 horas de taller presencial y 48 horas divididas en cuatro asesoramientos grupales de 12 horas cada uno, distribuidas en 10 semanas como máximo. Los días y horarios deberán fijarse en común acuerdo con los Centros.

Se espera estar comenzando con este taller en el mes de Septiembre-Octubre.

Previo al comiendo de taller la empresa consultora y/o de capacitación seleccionada participará de una reunión en conjunto con los encargados de realizar el taller de gestión y el asesor senior del Centro para que no haya repetición de temas en cada taller.

i. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Los interesados en la convocatoria deberán presentar sus propuestas conteniendo una *propuesta técnica* y una *propuesta económica*.

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

1. Antecedentes de la institución y experiencia en el trabajo con emprendimientos y Mipymes, destacándose las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria.
2. Formación y experiencia de los docentes asignados a las actividades previstas (por medio de Curriculum Vitae, máximo 2 páginas por docente).
3. Propuesta de actividades en base a los objetivos y pautas planteados, indicando:
 - detalle de programa de trabajo y plan de clases,
 - metodología a aplicar,
 - materiales a entregar a los participantes,

- docentes asignados a cada tema.

En otro archivo independiente, se presentará la propuesta económica por taller.

Se deberá de presentar propuesta y presupuesto para unidad grupal de 40 participantes. Se podrán postular Consultores, empresa consultora y/o de capacitación extranjeros siempre que están radicados en zonas cercanas al departamento. Deberán tener en cuenta que del importe facturado se deducirán las retenciones tributarias correspondientes.

ii. 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 *las credenciales y antecedentes de la empresa consultora y/o de capacitación* corresponderá un 30%.

Se realizará una evaluación técnica de la propuesta a través de un comité conformado por técnicos/as del Programa Centros Pymes, la evaluación se regirá según los siguientes criterios:

Componente de evaluación	Puntaje máximo
Formación (Título de Grado)	5
Estudios complementarios	5
Formación del equipo docente	5
Antecedentes y experiencia en formación de la entidad de capacitación	5
Experiencia de la entidad de capacitación de cara a proveer servicios educativos basados en nuevas tecnologías	5
Desarrollo esperado de todos los contenidos	10
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?	15

- Una vez evaluadas todas las propuestas técnicas, se considerarán las que alcancen como mínimo el 65% del puntaje total.
- El puntaje total final correspondiente a cada propuesta resultará de combinar el puntaje de la propuesta técnica, el puntaje de credenciales y antecedentes, 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.

iii. COTIZACIÓN DE LA OFERTA

El costo hora de la capacitación máximo es de \$U 4.454 +IVA o (pesos uruguayos tres mil ciento dieciocho), esto incluye: 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. Las horas de asesoramiento grupales tienen un valor hora máximo de costo hora de 1513 pesos + IVA (pesos uruguayos mil quinientos trece), esto considera únicamente cada hora de asesoramiento individual con la empresa, e incluye todos los gastos implícitos.

iv. 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, entendiéndose por tales a quienes hayan asistido, como mínimo, al 80% de las jornadas para la capacitación.

Si el número de egresados es igual o hasta un 15% menor al estipulado en la oferta, se pagará el total cotizado para la unidad grupal. Si el número es inferior se abonará en forma proporcional a la cantidad de egresados.