

# **CAPACITACIÓN PRESENCIAL**

## **CENTRO PYME**

SORIANO

# **PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE**

MENTORÍAS PAIE (2024)

### **SOCIO ESTRATÉGICO**

Centro Comercial e Industrial de Soriano.

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación <https://forms.gle/aAc14VK8Qy7YFSwn6>

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 [soriano@centros.uy](mailto:soriano@centros.uy)

Las propuestas se recibirán hasta el 15 de enero a las 8:00 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**

Centro Comercial e Industrial de Soriano en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de Soriano convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Capacitaciones Específico para empresas: *Mentorías PAIE*

La localidad en donde se realizará la capacitación dependerá de las necesidades del departamento, la primera unidad grupal se dictará en la ciudad de Mercedes. 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**

Emprendimientos participantes del Programa de Apoyo Integral de Emprendedores del Centro PYME de Soriano, de los distintos sectores económicos.

#### **V. 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 entidad de capacitación y en el logro de los objetivos.

Se busca transmitir conocimientos y herramientas teórico-prácticos asociados a Mentorías PAIE.

#### **VI. 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*.

- ✓ Crear un espacio de intercambio para profundizar en las temáticas abordadas en el Programa de Apoyo Integral de Emprendedores, con un enfoque especial en los temas tratados durante las sesiones.
- ✓ Facilitar la implementación de acciones específicas, como la demostración del funcionamiento de aplicaciones, la evaluación de redes sociales, y la propuesta de recomendaciones y ajustes necesarios.
- ✓ Inspirar a los emprendedores mediante casos prácticos y testimonios, fomentando la apertura al cambio en sus modelos de negocio cuando sea requerido.
- ✓ Diseñar y compartir contenidos que resalten la importancia de contar con un modelo de negocio sólido y comprenderlo a profundidad.
- ✓ Brindar asesoría personalizada a través de mesas de consultoría especializadas en finanzas, marketing, planificación estratégica y desarrollo del modelo de negocio, para resolver dudas específicas y generar soluciones prácticas.
- ✓ Promover el uso de herramientas y metodologías innovadoras que optimicen la toma de decisiones estratégicas en áreas clave como finanzas, marketing y gestión empresarial.

## VII. CONTENIDOS

La dinámica de la Mentoría será la siguiente:

Se solicitará a la empresa consultora/capacitadora postulante que presente expertos en las siguientes áreas, con los siguientes enfoques:

- **FINANZAS: Cálculo de Precios y Costos**  
Enfoque en la fijación de precios adecuados para los productos o servicios, el cálculo de los costos de producción o adquisición, y cómo

establecer un margen de beneficio. Se trabajará en cómo determinar precios competitivos y sostenibles para el negocio.

- **FINANZAS: Registros e Información Contable para la Toma de Decisiones**

Enfoque en la importancia de los registros contables básicos y cómo la información financiera ayuda en la toma de decisiones estratégicas. Se abordarán aspectos clave como el control de ingresos, egresos y la interpretación de estados financieros.

- **IDENTIDAD DE MARCA**

Enfoque en la creación de una identidad de marca sólida, incluyendo el diseño del nombre y el logo del emprendimiento. Se trabajará en cómo estos elementos contribuyen a diferenciar el negocio y establecer una imagen coherente en el mercado.

- **REDES SOCIALES**

Enfoque en la gestión efectiva de redes sociales, proporcionando ejemplos y consejos prácticos para mantener las redes actualizadas, generar contenido atractivo, y aumentar la visibilidad y el alcance del emprendimiento.

- **VENTAS**

Enfoque en técnicas de ventas efectivas y estrategias para puntos de venta, tanto en locales físicos como en ferias. Se discutirán diferentes técnicas de ventas que puedan aplicarse al tipo de producto o servicio que ofrece el emprendedor, y cómo crear puntos de venta atractivos y funcionales.

- **PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

Enfoque en la importancia de tener un modelo de negocio sólido que permita el crecimiento del emprendimiento. Se trabajará en la definición de la misión, visión y objetivos del emprendimiento, para establecer una planificación estratégica clara y realista.

Cada una de las **6 mesas** recibirá hasta **7 emprendedores** por **1 hora y media**, y cada emprendedor podrá asistir a un máximo de **3 mesas**.

Luego, se realizará una **pausa de 30 minutos**, un espacio de interacción donde los emprendedores podrán continuar compartiendo ideas.

Los mentores se reunirán con el equipo del Centro para seleccionar a **6 emprendedores** (uno por cada temática) que recibirán asistencia directa en los temas tratados durante las mesas.

Cada emprendedor seleccionado accederá a **3 horas de mentoría personalizada** para desarrollar el producto final relacionado con lo trabajado en las mesas.

Los resultados se comunicarán después de la pausa y se coordinarán las reuniones presenciales con los emprendedores en sus respectivos lugares dentro del departamento.

**Aclaración:** Si algún emprendedor no desea aprovechar el beneficio de la mentoría, se seleccionará a un **suplente** durante la reunión entre los mentores y el equipo del Centro de Promoción.

## **VIII. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN**

La duración prevista para la capacitación es de **45 horas**, distribuidas en **27 horas** en mesas de mentorías grupales y **18 horas** en mentorías individuales a **6 emprendedores**, ejecutado en no más de **2 semanas** post taller de mentorías, pudiéndose incluir una semana intermedia para que los participantes puedan poner en práctica algunos de los conceptos del taller en sus empresas. 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 **098 071 910**.

Se espera estar comenzando con la capacitación en **Enero/Febrero**

## **IX. RESULTADOS ESPERADOS**

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

Se espera que las temáticas se desarrollen con un enfoque aplicado, presentando ejemplos prácticos y casos de éxito o buenas prácticas en la aplicación de conceptos y herramientas presentadas. Estos ejemplos deben ser cercanos al perfil de los participantes en la capacitación.

Asimismo, se solicitará a la entidad de capacitación entregar al personal del Centro una carpeta 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 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.
- Materiales a entregar a 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/aAc14VK8Qy7YFSwn6>

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.

#### **XIV. CONSIDERACIONES**

- Se podrán postular Consultores/as y empresas de Capacitación del extranjero siempre que estén 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 45 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 1.513 + IVA (pesos uruguayos un mil quinientos trece 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 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