

## **LLAMADO ABREVIADO**

# **CONSULTORÍAS ESPECÍFICAS PARA EMPRESAS**

## **MODALIDAD GRUPAL**

### **CENTRO PYME**

**Treinta y Tres**

# **PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE CONSULTORIA GRUPAL EN EL AREA DE ESTRATEGIA COMERCIAL y MARKETING DIGITAL**

### **OPERADOR TERRITORIAL**

**Cámara Empresarial de Treinta y Tres**

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico [treintaytres@centros.uy](mailto:treintaytres@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 31 de Octubre de 2022 a las 17:00 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. CONSULTORÍAS ESPECÍFICAS PARA EMPRESAS**

El proyecto consiste en diseñar e implementar consultorías específicas para el fortalecimiento de las capacidades competitivas de las Mipymes.

Se realizan actividades de identificación, captación e incorporación al registro de clientes/empresas en los Centros, permitiendo conocer caso a caso una realidad bastante aproximada de la empresa, con conocimiento y autorización del propietario, a partir de herramientas de diagnóstico y asistencia técnica aplicadas por el personal del centro.

Posteriormente, se avanza a partir de un plan de acción que contiene actividades que apuntan a disminuir las brechas existentes entre la operativa actual de la empresa y los estándares de eficiencia y eficacia recomendados según metodología del centro, bajo la óptica de una gestión empresarial concentrada en aumentar la productividad y la competitividad.

### **III. INFORMACIÓN GENERAL DEL LLAMADO**

La Cámara Empresarial de Treinta y Tres, en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme Treinta y Tres, convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Consultorías específicas para empresas.

La consultoría contará de dos componentes: 4 horas de trabajo grupal con empresas del departamento de Treinta y Tres en donde se darán los conceptos básicos del tema abordado, y conceptos introductorios en la modalidad asociativa, y otro componente de 64 horas para asesoramiento personalizado a las empresas participantes.

En los casos en que la consultoría se efectúe bajo restricciones por emergencia sanitaria u otros factores que impidan la utilización de las instalaciones del Centro Pyme correspondiente, los participantes podrán participar de ella en la forma remota más adecuada a su situación. 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 consultoría, 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 la Asistencia Técnica Externa 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 para futuras necesidades de capacitación en el marco del Plan de Consultorías.

#### **IV. POBLACIÓN OBJETIVO**

Micro, pequeñas y medianas empresas de los distintos sectores económicos, clientes del Centro Pyme de Treinta y Tres con un Plan de Acción en ejecución y necesidades de mejora de habilidades en Marketing Digital.

#### **V. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO**

Se solicita a instituciones de capacitación y/o equipos de consultores con experiencia en facilitación de procesos de consultorías a empresas, presentar propuestas para la implementación de la consultoría indicada.

#### **VI. OBJETIVO GENERAL**

A través de la consultoría se pretende contribuir a que los empresarios definan y gestionen su estrategia de marketing digital.

#### **VII. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Contar con un plan de estrategia Digital.
- ✓ Lograr que los participantes diagramen la estrategia comercial digital con énfasis en los siguientes 3 meses.
- ✓ Definición de segmento de clientes y buyer persona.

- ✓ Mejorar el posicionamiento de las empresas en los medios digitales, generando contenidos de valor.
- ✓ Profesionalizar el uso de las redes sociales para la promoción y comercialización de bienes y servicios.
- ✓ Asesorar a las empresas sobre herramientas para incorporar e-commerce y/o tiendas online.
- ✓ Dar los primeros pasos en la implementación de las acciones de estrategia digital definidas en la duración de la consultoría.

## **VIII. PRODUCTOS ESPERADOS**

Al finalizar la consultoría se espera que los empresarios logren adquirir capacidades para gestionar su estrategia de Marketing Digital.

- ✓ Brindar herramientas a los empresarios para que puedan ofertar y vender sus productos o servicios a través de los medios de comunicación digital con una previa planificación.
  - ✓ Mejorar la presencia en internet de las empresas.
  - ✓ Fomentar el uso efectivo de las redes sociales para la promoción y comercialización de bienes y servicios.
- 
- Taller grupal para los empresarios que participan de la consultoría. Informe con los puntos trabajados en el taller y principales resultados.
  - Informe realizado por el equipo consultor con la siguiente información: puntos trabajados en cada empresa con descripción de las acciones implementadas por cada una de ellas y materiales diseñados.

Todos los materiales, herramientas, especificaciones, diseños, informes, y otros documentos preparados por el consultor para la empresa asesorada en el marco de la asistencia técnica pasarán a ser de propiedad de ésta.

El consultor entregará al empresario dichos documentos y/o materiales a más tardar en la fecha de terminación del contrato de consultoría.

## **IX. DURACIÓN**

La carga horaria de las consultorías es de 68 horas máximo: 4 de trabajo grupal (3 horas iniciales y 1 de cierre posterior a las consultorías individuales), y 64 de trabajo en consultorías individuales a empresas, distribuidas en un máximo de 8 empresas seleccionadas por el/la Asesor/a Coordinador/a del Centro Pyme. Se realizará una instancia inicial entre el/la consultor/a y el equipo técnico del Centro en la cual se proporcionará información sobre la situación de las empresas de forma de asegurar que se cuenta con los elementos necesarios para asesorar adecuadamente a los clientes en el plazo previsto para el proceso, y se definirá también la distribución de horas de trabajo individual entre las empresas participantes.

Las horas previstas por instancia son las siguientes:

Modalidad	Actividad	Cantidad de horas
Grupal	Taller Inicial	3
Grupal	Taller Final	1
Individual	Consultoría personalizada	64 horas (8 empresas con 8 horas cada una)

En caso de consultas previo a la postulación, realice la consulta vía telefónica al [098 114 497](tel:098114497) o [4452 2202](tel:44522202).

Se espera estar comenzando con las consultorías en Noviembre – Diciembre de 2022.

## **X. RESULTADOS ESPERADOS**

Para relevar la calidad de la asistencia técnica implementada por el consultor contratado se utilizará un sistema de triple evaluación:

- a) Al finalizar la implementación de la consultoría el cliente evaluará su satisfacción con el servicio brindado por el consultor a través de la plataforma Neoserra.
- b). El/la asesor/a del Centro Pyme referente en el caso evaluará el proceso de consultoría utilizando el formulario de evaluación de consultoría.
- c). El/la consultor/a realizará su propia evaluación del proceso según el formulario evaluación consultoría/Consultor que será reportado al equipo técnico del Centro Pyme en el Informe de Cierre de Consultoría.

## **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 aspectos trabajados tengan directa relación con el rubro de cada empresa.

La asistencia técnica implica el trabajo conjunto del/la consultor/a con la empresa, exigiéndole su participación activa en cada paso del proceso, tanto grupal como individual, de forma que comprenda su negocio y su situación, se comprometa con los resultados que se vayan obteniendo y se apropie de las distintas herramientas brindadas en la consultoría, así como del intercambio con el grupo.

El/la consultor/a cumplirá con las actividades, resultados y tiempos establecidos en el plan de trabajo presentado.

Reportará su trabajo al/la Asesor/a del Centro Pyme, quien supervisará las acciones desarrolladas, validará los documentos a ser entregados y acompañará en el seguimiento de los clientes.

En caso de presentar un plan de trabajo que incluya actividades virtuales, es responsabilidad del/ consultor/a el proveer de la plataforma on-line necesaria para el desarrollo de la consultoría (Skype, Zoom o similar), facilitarles a los participantes los datos necesarios para su participación, así como la capacitación previa sobre la forma de trabajo. En este caso se deberá indicar en la propuesta las condiciones necesarias para que las empresas puedan participar sin problemas de las consultorías, en particular las características del acceso a internet necesario.

La metodología en todos los casos incluirá las siguientes instancias:

- i. Taller inicial, de conocimiento entre las empresas del grupo, análisis de la situación de partida y sensibilización en marketing digital para el desarrollo empresarial.
- i. Consultoría individual, cada empresa dispondrá de horas de consultoría de forma de poder generar su plan de mejora e implementación en las áreas dispuestas por el llamado de forma conjunta entre el consultor y la Mipyme con el seguimiento del asesor del CP. Se solicitará la implementación de al menos una reunión de forma presencial de este componente.
- ii. Taller final grupal, de forma de compartir cuál fue la línea base, cuáles fueron los aprendizajes a partir de la experiencia de las distintas instancias y cuáles son los resultados.

## **XII. ENTREGABLES Y CIERRE DE CAPACITACIÓN**

Informe final para cada empresario/a conteniendo los principales lineamientos e hitos del proceso de consultoría, recomendaciones de acciones futuras, valoración general de los consultores sobre su implementación.

## **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:
  - Propuesta técnica.
  - Plan de trabajo.
  - Metodología para aplicar.
  - Consultores 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 la carga horaria establecida a distribuir entre 7 empresas.

## XV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

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

1. **Atención a la problemática** (grado de coherencia con la solicitud planteada por la empresa) (10 puntos).

2. **Claridad y contenido** en la presentación de la propuesta (metodológica e implementación de la AT) (10 puntos).

3. Existencia de un **componente formativo** que asegure el intercambio o implantación de la AT realizada (10 puntos).

4. **Calificación** de los encargados de implementar la AT. (10 puntos).

I. Formación del consultor.

II. Antecedentes y experiencia del/la consultor/a en la realización de consultorías y asistencias técnicas en la temática objeto del llamado.

5. **Viabilidad** – coherencia entre costos, productos, dedicación horaria con los objetivos - resultados y actividades planteadas. (10 puntos)

6. **Experiencia con población objetivo** (trabajo con Mipymes, actividades realizadas en el departamento, residencia en el mismo) (10 puntos).

✓ Una vez evaluadas todas las propuestas técnicas, se considerarán las que alcancen como mínimo el 65% del puntaje total.

- ✓ 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/la coordinador/a de la entidad de capacitación o empresa consultora, 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 máximo de capacitación grupal es de \$U 740 más IVA (pesos uruguayos setecientos cuarenta más IVA) por hora. El costo hora máximo de asistencia técnica es de \$U 1.513 más IVA (pesos uruguayos mil quinientos trece más IVA). Ambos montos incluyen: además de las horas de asistencia técnica directa, horas de reuniones de coordinación del equipo docente, costos de administración de la entidad de capacitación o equipo consultor, viáticos y cualquier otro no considerado.

Para el caso de actividades virtuales, las entidades de capacitación o equipos consultores se harán cargo de garantizar que los participantes accedan adecuadamente a la plataforma definida para implementar la consultoría. Este tiempo de ajuste, no se contabilizará dentro de las horas de capacitación a remunerar.

**IMPORTANTE:** Por tratarse de una asistencia técnica, los honorarios deben incluir IVA, por lo que no pueden participar del proceso entidades de capacitación que estén exoneradas de este impuesto.



En caso de que el/la consultor/a requiera desplazarse desde otro departamento, se deberá cotizar separadamente los gastos de pasajes de ómnibus, o comprobantes de transporte particular por el equivalente al valor del pasaje de ómnibus ida-vuelta entre la localidad del consultor y el Centro Pyme que realiza el llamado. Éste es el único gasto admitido por transporte.

## **XVII. PAGOS**

El primer pago se realiza al comienzo de la consultoría y corresponderá al 50 % del valor total de la misma.

El 50% restante, se realizará al finalizar todas las actividades y los productos esperados previstos en este TDR y contra aprobación del informe final de la consultoría, referido en el apartado resultados esperados.

Se espera implementar las consultorías en Noviembre - Diciembre de 2022.