

CONSULTORÍAS ESPECÍFICAS PARA EMPRESAS – MODALIDAD GRUPAL PRESENCIAL

CENTRO PYME COLONIA CAPACITACIÓN PRESENCIAL “Programa de Optimización Crediticia y Comercial” Localidad: Nueva Helvecia.

SOCIO ESTRATÉGICO: ASOCIACIÓN TURÍSTICA DEPARTAMENTAL DE COLONIA

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación <https://forms.gle/ZfxDZQo9ZmNdqJnh7>.

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 colonia@centros.uy.

Las propuestas se recibirán hasta el 12 de setiembre 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 tienden a fortalecer los conocimientos empíricos y prácticos de los empresarios y las empresarias, apuntando siempre hacia su profesionalización.

II. INFORMACIÓN GENERAL DEL LLAMADO

La Asociación Turística Departamental de Colonia en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de Colonia convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Capacitaciones Específico para empresas en: Programa de Optimización Crediticia y Comercial.

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

III. POBLACIÓN OBJETIVO

Micro, pequeñas y medianas empresas formalizadas de distintos sectores económicos.

IV. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

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

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. Los temas están indicados, sin embargo, se recibirán sugerencias o adecuaciones en los contenidos, basados en la experiencia de la Empresa Consultora o Empresa de Capacitación y en el logro de los objetivos definidos. Se busca transmitir conocimientos y herramientas teórico-prácticos asociados a la capacitación en optimización Crediticia y Comercial , con el objetivo de fortalecer las capacidades de las mipymes puedan optimizar su gestión comercial, principalmente la gestión del crédito y la cobranza para evitar problemas financieros. La correcta evaluación y seguimiento de créditos, así como una cobranza eficiente, son claves para mantener la liquidez y sostenibilidad del negocio.

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
- Comprender la importancia del crédito como herramienta comercial y financiera.
- Reconocer los riesgos asociados a una mala gestión del crédito.
- Conocer los documentos clave y chequeos necesarios para el otorgamiento del crédito.
- Adquirir herramientas y estrategias efectivas para la gestión de cobranzas.
- Desarrollar habilidades de comunicación para contactar clientes morosos y proponer soluciones.

VII. CONTENIDOS

Clase 1: El crédito como herramienta y su impacto en la empresa

- ¿Qué es el crédito y por qué se otorga?
- Tipos de crédito comercial.
- Ventajas y riesgos del crédito para la empresa.
- Impacto del crédito en la liquidez y en los estados financieros.
- Indicadores básicos relacionados con cuentas por cobrar.
- Políticas internas de crédito.

Clase 2: Otorgamiento del crédito – Documentación y análisis previo

- Documentos necesarios para otorgar crédito (contratos, cheques, garantías, etc.).
- Evaluación del cliente: criterios de análisis de riesgo (historial, ingresos, comportamiento).
- Límites de crédito y condiciones de pago.
- Herramientas para el control del crédito: planillas, alertas, CRM, etc.
- Seguimiento preventivo para evitar morosidad.

Clase 3: Gestión de cobranza – Estrategias y herramientas

- Proceso de cobranza: etapas y tipos (preventiva, temprana, tardía).
- Priorización de clientes para contactar.

- Herramientas de cobranza: cartas, llamadas, recordatorios.
- Speech y comunicación efectiva en llamadas de cobranza.
- Propuesta de soluciones para facilitar el pago: refinanciación, acuerdos, incentivos.
- Registro y seguimiento de gestiones.

VIII. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La duración prevista para la capacitación es de 6 horas, distribuidas en un máximo 3 semanas, pudiéndose incluir una semana intermedia para que los/las participantes puedan poner en práctica algunos de los conceptos del taller en sus empresas. Los días y horarios serán acordados con el/la Asesor/a Coordinador/a del Centro, responsable de sondear la disponibilidad de los/las participantes para las horas y días previstos, en caso de requerir conocer los mismos previo a la postulación, realice la consulta vía colonia@centros.uy. Se espera comenzar con la capacitación en Octubre 2025.

IX. RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la capacitación se espera que empresarias y empresarios logren comprender de una forma clara y sencilla las múltiples herramientas disponibles vinculadas al tema, y, a partir de esta información, definir con el apoyo del/la Asesor/a del Centro 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. Así mismo se solicitará a la Empresa Consultora y/o de Capacitación el envío al/la Asesor/a Coordinador/a de un archivo 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 equipo técnico del Centro previo al cierre de la capacitación verificará el llenado de la encuesta de satisfacción con la entidad de capacitación por parte de los/las participantes. Esta encuesta será enviada con anterioridad a todos/as los/las participantes vía on-line; la información obtenida es para uso del Centro, por lo que no podrá ser compartida con

la Empresa Consultora/de Capacitación bajo ningún formato. En caso de requerirse se realizará una reunión con el/la Coordinador/a del Centro Pyme para comentar los resultados de la evaluación

En caso de consultas previo a la postulación, realice la consulta vía colonia@centros.uy

Se espera implementar las consultorías en el mes de octubre de 2025.

X. RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la capacitación se espera que los participantes comprendan en profundidad la relevancia del crédito como herramienta estratégica dentro del proceso comercial y sean capaces de identificar los riesgos y oportunidades que implica su otorgamiento. Asimismo, estarán en condiciones de aplicar criterios claros y sistemáticos para evaluar clientes, reunir y verificar la documentación necesaria y establecer condiciones adecuadas que minimicen la morosidad. A nivel operativo, habrán incorporado herramientas prácticas para organizar y dar seguimiento a la cartera de crédito, así como habilidades comunicacionales para realizar gestiones de cobranza efectivas, sabiendo priorizar contactos y proponer soluciones viables para facilitar los pagos. En conjunto, se busca que esta formación contribuya a fortalecer los procesos internos de la empresa, mejorar la liquidez y generar relaciones comerciales más sostenibles.

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 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 para entregar a participantes: video conteniendo las presentaciones completas grabadas, así como las PPT utilizadas durante la capacitación

XII. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Los/las interesados/as en la convocatoria deberán presentar sus postulaciones conteniendo una propuesta técnica y una propuesta económica en el <https://forms.gle/ZfxDZQo9ZmNdqJnh7>.

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 lideradas por mujeres, destacándose las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria.

2. Formación y experiencia de los/las docentes asignados/as a las actividades previstas. 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 para aplicar, en particular indicar la plataforma on-line a utilizar para las capacitaciones y procedimiento de participación de asistentes.
- 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

- Los/las Consultores/as y Empresas de Capacitación o Consultoría deben estar registrados como facilitadores/as ANDE.¹
- 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 hasta 30 participantes.

¹ En caso de que se encuentre cerrado el llamado a Registro de Facilitadores ANDE, no se considerará este requisito.

- 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. 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, 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 empresa consultora 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 presencial es de \$U 4.454 (cuatro mil cuatrocientos cincuenta y cuatro) + IVA por hora. El monto incluye: además de las horas de capacitación,, horas de reuniones de coordinación del equipo consultor, costos de administración de la empresa de capacitación o equipo consultor y cualquier otro no considerado.

Para el caso de actividades virtuales, la empresa consultora de capacitación o equipos consultores se harán cargo de garantizar que los participantes acceden 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:

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 pago definitivo 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