

CAPACITACIÓN PRESENCIAL

CENTRO PYME COLONIA

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE

Capacitación asociatividad empresarial para empresas de “Gastronomía Callejera” o
Food Truck

SOCIO ESTRATÉGICO

Asociación Turística Departamental de Colonia

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del [siguiente formulario](#). No se recibirán ofertas por otros medios.. Las consultas también las pueden realizar a la casilla colonia@centros.uy.

Las propuestas se recibirán hasta el 28 de noviembre de 2024

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 ESPECÍFICO 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

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: Asociatividad Empresarial para empresas de Gastronomía Callejera (Food Truck)

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

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 Capacitación.

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.

IV. POBLACIÓN OBJETIVO

Micro, y pequeñas empresas formalizadas que pertenezcan al sector gastronómico que ofrece sus servicios en eventos callejeros y en espacios públicos.

V. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

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

VI. OBJETIVO GENERAL

A través de la capacitación 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 Empresa Consultora o Empresa de Capacitación y en el logro de los objetivos definidos.

Se busca transmitir conocimientos y herramientas teórico-prácticas relacionadas a la Asociatividad empresarial, que les permita a los participantes identificar el valor de realizar acciones en conjunto con otras empresas de su mismo sector de actividad, cadena de valor o territorio, como estrategia para potenciar su desarrollo empresarial.

Se espera que los participantes incorporen conceptos claves, herramientas y habilidades, que contribuyan a identificar oportunidades a partir del trabajo colaborativo y acciones asociativas.

VII. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estimular la demanda de servicios del Centro por parte de la empresa
- Generar y fortalecer lazos de confianza entre empresas
- Identificar las oportunidades y potenciales beneficios del trabajo colaborativo entre empresas
- Promover la asociatividad empresarial, a partir de la identificación de oportunidades y beneficios del trabajo conjunto
- Incentivar el intercambio y vinculación empresarial para la búsqueda de soluciones a problemas comunes

VIII. CONTENIDOS

Taller	Contenidos	Horas
Módulo 1 Concepto básicos de asociatividad empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ● El concepto de Coopetencia ● El valor de la construcción conjunta y el trabajo asociativo ● El valor de la asociatividad y la construcción de capital social empresarial ● La identidad de la cultura organizacional colectiva. ● Identidad del territorio como componente asociativo. ● Dinámica grupal 	2 hs
Módulo 2 La asociatividad empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ● Asociatividad, como herramienta para las Mipymes ● Características de la asociatividad ● Ventajas y costos de la asociatividad ● Revisión de experiencias e 	2 hs

	<p>intercambio respecto a Modelos asociativos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modelo de negocios desde la mirada del bloque de las alianzas y su impacto en el resto • Potenciales beneficios identificados: <ul style="list-style-type: none"> ○ Alianzas con proveedores ○ Alianzas con clientes ○ Alianzas con pares ○ Otras alianzas productivas • Dinámica grupal 	
<p>Módulo 3</p> <p>Experiencia de asociatividad empresarial / trabajo colaborativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de casos de éxito de alianzas empresariales • Mirada territorial (barrio, localidad, etc.) • Mirada sectorial (construcción de escala, intercambio de buenas prácticas) • Mirada cadenas de valor. • Valor diferencial del grupo asociativo, su vínculo con la identidad territorial, y mercado. • Test que permita ver características de los empresarios y disposición a trabajar en grupo • Dinámica grupal 	2 hs
<p>Módulo 4</p> <p>El proceso asociativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El desafío de crear/consolidar un grupo asociativo <ul style="list-style-type: none"> ○ Las resistencias iniciales ○ Mitos respecto a la asociatividad empresarial ○ ¿Por qué puede fracasar una experiencia asociativa? ○ Proceso de facilitación y roles de un grupo de trabajo ○ Las claves para el trabajo asociativo (tiempo, responsabilidad, compromiso, objetivos claros, definición de expectativas) • Etapas de conformación de un grupo empresarial • Formalización de la asociatividad. • Formas jurídicas para consolidar 	4 hs

	<p>la asociatividad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas prácticas para gestión de grupos empresariales. • Esquemas de financiamiento asociativo. • Cómo diseñar y ejecutar proyectos asociativos. • Presentación de instrumentos disponibles (prácticas asociativas, redes empresariales, portafolio Centro Pyme, otras iniciativas disponibles) • Dinámica grupal 	
--	--	--

Asesoramiento Directo / Estudio de casos

Horas prácticas de asesoramiento: Luego de la capacitación el/la docente deberá realizar una selección de empresas y analizarlas con el Asesor Coordinador para recibir horas prácticas de asesoramiento. Esta hora práctica consiste en una reunión con el grupo de empresas seleccionadas de manera de conocerlas y brindarle una recomendación puntual con respecto a los aspectos que se aprenderán en clase. Se espera que el asesoramiento directo promueva el intercambio entre empresas participantes, proponga acciones para el conocimiento intragrupo y eventualmente definan potenciales líneas de acción.

Se podrá disponer de una hora máxima por empresa, admitiendo la posibilidad de realizarla de forma grupal o individual, con modalidad virtual o presencial y con posibilidad de atender diferentes localidades y/o departamentos. Con un total de horas prácticas máximo para la capacitación: 10.

IX. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La duración prevista para la capacitación es de 10 horas de capacitación, distribuidas en 5 semanas, 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/la Asesor/a Coordinador/a del Centro Pyme, 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 correo electrónico colonia@centros.uy.

Se espera estar comenzando con la capacitación en diciembre-enero.

X. RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la capacitación se espera que los empresarios y las empresarias logren identificar el valor de realizar acciones en conjunto y potenciar los vínculos con otras empresas de su mismo sector de actividad, cadena de valor o territorio, con quienes compartan problemas y necesidades, generando entornos favorables para el trabajo colaborativo a nivel empresarial.

A partir de esta información, definir con el apoyo del/la Asesor/a del Centro una estrategia de mejora de exhibición de sus productos que impacten en la presentación, crecimiento, competitividad y ventas de la empresa, directa o indirectamente.

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.

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 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 la 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 Empresa Consultora y/o de Capacitación enviar al Centro los materiales que serán utilizados en la capacitación. Éstos serán compartidos con los/las participantes. El/la coordinador/a de la capacitación deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución de la capacitación.

También es responsabilidad de la Empresa Consultora/ de Capacitación en caso de ser necesario, el proveer de la plataforma on-line necesaria para el desarrollo de la capacitación (Skype, 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.

Las empresas 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 los participantes: video conteniendo las presentaciones completas grabadas, así como las PPT utilizadas durante la capacitación.
- Informe de posibles prácticas asociativas identificadas en la capacitación.

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:
 - Contenidos - módulos
 - 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
 - Materiales para entregar a asistentes: video conteniendo las presentaciones completas grabadas, así como las PPT que se utilizarán durante la capacitación
 - Docentes 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 cada unidad grupal de 10 participantes.
- Cada una de las empresas interesadas se inscribirán on-line en el CRM de los Centros Pymes o directamente en el Centro.

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.

XIII. COTIZACIÓN DE LA OFERTA

El costo hora de la capacitación máxima es de \$U 4.454 + IVA (pesos uruguayos cuatro mil cuatrocientos cincuenta y cuatro 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 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 presencial en la empresa a asesorar, la cual incluye costo de traslado y todos los gastos implícitos.

IMPORTANTE: Si la actividad a contratar incluye horas prácticas de asesoramiento directo, los honorarios deben incluir IVA, por lo que no pueden participar del proceso entidades de capacitación o consultores/as que estén exoneradas de este impuesto. Si la actividad a contratar no incluye horas prácticas de asesoramiento directo, podrán participar del proceso entidades de capacitación que exoneren IVA.

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

XVI. PAGOS

El precio definitivo que 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: 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.