

**CONSULTORÍAS ESPECÍFICAS PARA
EMPRESAS
CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA EN
MODALIDAD GRUPAL**

CENTRO PYME

SALTO

**PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS
RUTA DE DIGITALIZACIÓN**

Capacitación y Asistencia Técnica Digitalización de Empresas

Presencial

SOCIO ESTRATÉGICO

CENTRO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SALTO

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación: <https://forms.gle/44CXhtcSaUTkh6X18>

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 salto@centros.uy

Las propuestas se recibirán hasta el **26 de julio 2026 a las 23:59hs**

I.

ANTECEDENTES

Los Centros Pymes son una plataforma territorial de servicios diseñada para potenciar a micro, pequeñas y medianas empresas, así como a personas emprendedoras, que cumplen un rol estratégico para ANDE en la implementación y articulación de políticas de desarrollo productivo.

Su propósito es fortalecer las capacidades de gestión y competitividad a través de servicios de desarrollo empresarial estratégicos con un enfoque de mediano y largo plazo. Funcionan como un punto de referencia cercano que conecta a las empresas y emprendimientos con oportunidades, recursos y redes del ecosistema emprendedor y empresarial, contribuyendo al desarrollo económico local y regional.

El modelo de atención 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.

A partir de este enfoque, las Rutas de Servicios en Ejes Estratégicos constituyen una modalidad de intervención orientada a acompañar a las empresas en áreas clave para su desarrollo, mediante una combinación articulada de servicios de capacitación y asistencia técnica. En este marco, las acciones previstas se conciben como parte de un recorrido de trabajo que busca fortalecer capacidades, promover la incorporación de herramientas prácticas y favorecer avances concretos en cada eje priorizado.

II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA DEL LLAMADO

Institución convocante: **Centro Comercial e Industrial de Salto**, en calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de **SALTO**, convoca a Empresas Consultoras a presentar propuestas para el presente llamado, de acuerdo a los criterios informados en la sección XII. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR del presente documento, mediante el siguiente **link de postulación**: <https://forms.gle/44CXhtcSaUTkh6X18>

III. Público objetivo:

Empresas formalmente constituidas, con al menos dos años de actividad continua en el mercado.

IV. Objetivos general

Fortalecer la competitividad y sostenibilidad de las empresas mediante la adopción estratégica de tecnologías digitales que mejoren sus procesos, su gestión interna y su capacidad comercial.

V. 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.
- Identificar brechas digitales que limitan la eficiencia operativa o la competitividad comercial.
- Fortalecer la gestión interna mediante herramientas digitales de registro, control y planificación.
- Incorporar tecnologías que mejoren los procesos productivos, logísticos y administrativos.
- Impulsar la presencia comercial digital a través de canales de venta, marketing digital y comercio electrónico.
- Desarrollar capacidades digitales del equipo humano.
- Promover el uso seguro y eficiente de datos e información.
- Facilitar la formulación de proyectos de digitalización y acompañar en la postulación a instrumentos de apoyo.
- Mejorar la toma de decisiones estratégicas a partir de datos y análisis de información.

VI. Estructura de la intervención:

La propuesta se estructura en dos etapas complementarias que combinan instancias grupales e individuales, orientadas a la aplicación práctica de herramientas en el negocio. A lo largo del proceso, se busca que las empresas trabajen sobre desafíos concretos, avanzando en la identificación de oportunidades, el diseño de soluciones y la definición de acciones.

La participación en las etapas no será necesariamente lineal ni obligatoria en su totalidad. En función del diagnóstico del equipo técnico del Centro Pyme, cada empresa podrá incorporarse a las etapas según su nivel de desarrollo y necesidades.

Esta propuesta se plantea en dos etapas:

- **Etapla sensibilización y formación:**
 - Capacitación: Introducción a la Digitalización Empresarial
 - Capacitación: Herramientas digitales para la gestión y productividad
 - Capacitación: Estrategias digitales para comercialización y clientes
- **Diagnóstico y plan de acción**
 - ATE: Diagnóstico y proyecto de digitalización empresarial

VII. Contenidos:

- **Etapla sensibilización y formación:**

Capacitación: Introducción a la Digitalización Empresarial

Modalidad: 4 horas grupales + 1 hora práctica por empresa

Contenidos:

- Beneficios de la digitalización para pymes.
- Tecnologías básicas: registros digitales, inventarios, facturación, automatización simple.
- Comercialización y presencia digital.
- Gestión del cambio para incorporar tecnologías.
- Casos de éxito de pymes uruguayas digitalizadas.
- Evaluación del costo de no digitalizarse.
- Autodiagnóstico inicial

Capacitación: Herramientas digitales para la gestión y productividad

Duración: 6 horas grupales

Contenidos:

- Digitalización de procesos: inventarios, compras, ventas, producción.
- Herramientas de productividad: planificación, control y seguimiento.
- Automatización básica y registros digitales.
- Introducción a ERPs y sistemas de gestión.
- Buenas prácticas de gestión de datos e información.
- Inteligencia Artificial Aplicada a PYMES/Aplicaciones prácticas de IA en la empresa

Capacitación: Estrategias digitales para comercialización y clientes

Duración: 6 horas grupales + 1 hora práctica por empresa

Objetivo: Fortalecer capacidades para desarrollar estrategias digitales comerciales y de relacionamiento con clientes.

Contenidos:

- Marketing digital básico.
- Redes sociales para empresas.
- Canales comerciales digitales y marketplaces.
- Atención a clientes y experiencia digital.
- Indicadores comerciales digitales.
- **Etapas: Diagnóstico y plan de acción**

ATE: Diagnóstico de madurez digital y diseño de plan

Modalidad: 16 horas individuales por empresa

Objetivo: Analizar el estado actual de digitalización de la empresa, identificar brechas y oportunidades de mejora, y diseñar un proyecto de incorporación tecnológica alineado a sus necesidades y capacidades.

Contenidos:

- Concepto de madurez digital y su relevancia para la empresa .
- Herramientas para evaluar el nivel de digitalización: Chequeo Digital
- Relevamiento y análisis de procesos administrativos, productivos y comerciales.
- Identificación de herramientas digitales utilizadas y gestión de datos.
- Detección de brechas tecnológicas y oportunidades de mejora.
- Nociones básicas de ciberseguridad.
- Mapeo de necesidades y priorización de áreas de intervención.
- Definición de objetivos, actividades, recursos y plazos para la incorporación digital.
- Selección de tecnologías adecuadas según el contexto de la empresa.
- Evaluación técnica y económica de alternativas.
- Priorización de etapas de implementación.
- Elaboración de recomendaciones y plan de acción.

VIII. RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la intervención, se espera que las empresas participantes fortalezcan sus capacidades para analizar, planificar e implementar soluciones digitales orientadas a mejorar su gestión y competitividad.

Para relevar la calidad de la actividad realizada 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.

IX. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La etapa de sensibilización y formación se estructura en tres capacitaciones grupales: Introducción a la *Digitalización Empresarial*, con una duración de 6 horas más 1 hora de instancia práctica por empresa; *Herramientas digitales para la gestión y la productividad*, con una duración de 6 horas; y *Estrategias digitales para la comercialización y gestión de clientes*, con una duración de 6 horas más 1 hora de instancia práctica por empresa.

La etapa de diagnóstico y plan de acción contempla el desarrollo de una asistencia técnica externa con el objetivo de detectar brechas y definir pasos para avanzar hacia la transformación digital de su negocio con 16 horas por empresa.

Las asistencias técnicas funcionarán en formato “Banco de horas” teniendo la opción el equipo del Centro Pyme asignarlos a empresas en un lapso de seis meses desde la contratación.

ETAPA		Modalidad (Virtual/ presencial)	Actividad	Cantidad de horas máximas
Etapa sensibilización y formación	Introducción a la Digitalización Empresarial	Presencial	Capacitación grupal	4
	Introducción a la Digitalización Empresarial	Presencial	Hora Práctica	1 por empresa (hasta 15 empresas)
	Herramientas digitales para la gestión y productividad	Presencial	Capacitación grupal	6

	Estrategias digitales para comercialización y clientes	Presencial	Capacitación grupal	6
	Estrategias digitales para comercialización y clientes	Presencial	Hora Práctica	1 por empresa (hasta 15 empresas)
Etapas diagnóstica y plan de acción	Diagnóstico de madurez digital y diseño de plan	Presencial	Asistencia Técnica Externa Individual	16 por empresa (hasta 5 empresas)

X. METODOLOGÍA

La intervención se basa en un enfoque de generación de capacidades orientado a la acción, promoviendo el aprendizaje a partir de la experiencia y el trabajo sobre situaciones reales de las empresas. Se busca que las participantes desarrollen e incorporen herramientas que les permitan comprender su negocio, identificar oportunidades y avanzar en la toma de decisiones con mayor fundamento.

En este marco, se prioriza la aplicación práctica de los contenidos, la participación activa de las empresas y el aprendizaje a partir de la implementación. Se podrán contemplar instancias intermedias que faciliten la puesta en práctica de los conceptos trabajados durante el proceso.

La asistencia técnica implica el trabajo conjunto entre el/la consultor/a y cada empresa participante, requiriendo su involucramiento activo tanto en instancias grupales como individuales, de forma de favorecer la apropiación de herramientas, el intercambio entre pares y el avance en su proceso de mejora.

Previo al inicio de la intervención, se realizará una instancia de coordinación entre el/la consultor/a y el equipo técnico del Centro Pyme, con el objetivo de alinear el proceso de trabajo y definir la distribución de horas de asistencia técnica individual entre las empresas participantes.

El/la consultor/a deberá cumplir con las actividades, resultados y tiempos establecidos en el plan de trabajo presentado, reportando su avance al/la Asesor/a del Centro Pyme, quien será responsable de supervisar el proceso, validar los productos entregados y acompañar el seguimiento de las empresas.

Los días y horarios de las actividades serán acordados con el/la Asesor/a Coordinador/a del Centro Pyme, en función de la disponibilidad de las empresas participantes. En caso de requerir conocer los mismos previo a la postulación, realice la consulta vía telefónica al [099 452 171](tel:099452171).

En caso de incluir instancias virtuales, el/la consultor/a será responsable de proveer la plataforma necesaria para el desarrollo de la consultoría, facilitar el acceso de las empresas participantes y asegurar las condiciones adecuadas para su participación. A tales efectos, deberá especificar en la propuesta los requerimientos técnicos necesarios.

Se alienta a todas las empresas consultoras interesadas a revisar la Guía de asesoramiento para consultores externos, donde se establecen las bases que orientan el proceso de asesoramiento en el marco del Programa Centros Pyme impulsado por la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE).

XI. PRODUCTOS Y ENTREGABLES ESPERADOS

Durante el desarrollo de la consultoría, el/la consultor/a deberá generar y entregar los siguientes productos:

- Listado de control de asistencias correspondiente a las instancias grupales realizadas.
- Materiales entregados a los participantes, incluyendo presentaciones, herramientas y otros recursos utilizados durante el proceso.
- Informe final del proceso de capacitación, que incluya los principales hitos, una valoración general sobre el desarrollo de la instancia y del proceso de aprendizaje individual y colectivo.
- **Informe final de asistencia técnica para cada empresa participante**, que contenga los principales lineamientos trabajados, los avances realizados durante el proceso, recomendaciones de acciones futuras y una valoración general sobre su implementación.

Los entregables deberán presentarse al cierre de cada etapa correspondiente, de acuerdo con el desarrollo de la intervención y el plan de trabajo acordado.

IMPORTANTE:

- 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.

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 link de postulación informado en la sección II. INFORMACIÓN ESPECÍFICA DEL LLAMADO.

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

1. Antecedentes de la institución/consultor/a y experiencia en el trabajo con empresas especialmente Mipymes, destacándose las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria, así como en la ejecución de consultorías a distancia.
2. Formación y experiencia del equipo consultor asignado a las actividades previstas (por medio de currículum vitae), en caso de encontrarse registrado/a como proveedor del centro, puede obviar los currículos, a menos que no esté dentro de los/las consultores/as registrados/as 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: contenidos y módulos
 - Plan de trabajo
 - Metodología a aplicar, en caso de corresponder indicar la plataforma on-line a utilizar y procedimiento de participación de los asistentes, así como la modalidad de trabajo en las instancias grupales.
 - Consultores/as asignados/as a cada tema.
 - Bosquejo de materiales y presentación que se utilizarán durante la asistencia técnica.
 - Resultados esperados en el público objetivo.

La **propuesta económica** se presentará en un archivo independiente en formato de planilla electrónica (.xlsx o similar), considerando la oferta por el servicio de consultoría IVA incluido. Por tratarse de una actividad virtual, no se considerará la cotización de viáticos asociados a la misma.

XIII. CONSIDERACIONES

- Podrán postular aquellas empresas cuyo giro de actividad las habilite a brindar servicios de capacitación y consultoría, de acuerdo al Formulario 6906 (Constancia de Datos Registrales) de DGI: Servicios Profesionales, Servicios Personales o Servicios Técnicos.
- **IMPORTANTE:** Sólo se admitirán postulaciones de empresas que facturen sus honorarios con IVA, por lo que no podrán participar del proceso entidades de capacitación o consultores/as que estén exoneradas de este impuesto.
- La inscripción y selección de las empresas participantes será gestionada directa y confidencialmente por el Centro Pyme convocante.

XIV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS

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:

Criterio de evaluación	Puntaje Máximo
Formación del equipo consultor y estudios complementarios en la temática de referencia del llamado	20
Residencia del consultor la región del Centro Pyme	10
Experiencia de la empresa de capacitación o equipo consultor de cara a proveer servicios formativos en la temática de referencia del llamado	15
Desarrollo esperado de todos los contenidos	25
Detalle de la metodología a implementar y materiales a utilizar	20
Innovación en la implementación	10

- 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.

A partir de la evaluación técnica se realizará una lista de prelación de las propuestas remitidas por las instituciones postulantes. Se considerarán como elegibles 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 que esta manifieste 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.

XV. COTIZACIÓN DE LA OFERTA

ETAPA		Modalidad (Virtual/ presencial)	Actividad	Cantidad de horas máximas	Valor hora máximo + IVA
Etapa sensibilización y formación	Introducción a la Digitalización Empresarial	Presencial	Capacitación grupal	4	4454

	Introducción a la Digitalización Empresarial	Presencial	Hora Práctica	15 (1 hora por empresa)	1342
	Herramientas digitales para la gestión y productividad	Presencial	Capacitación grupal	6	4454
	Estrategias digitales para comercialización y clientes	Presencial	Capacitación grupal	6	4454
	Estrategias digitales para comercialización y clientes	Presencial	Hora Práctica	15 (1 hora por empresa)	1342
Etapas diagnósticas y plan de acción	Diagnóstico de madurez digital y diseño de plan	Presencial	Asistencia Técnica Externa Individual	80 (hasta 16 horas para 5 empresas)	1639

Los montos propuestos incluyen: además de las horas de docencia directa, horas de reuniones de coordinación del equipo consultor, costos de administración de la empresa de capacitación o equipo consultor, viáticos y cualquier otro no considerado.

Para el caso de actividades virtuales, las empresa consultora 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 consultoría, los honorarios deben incluir IVA, por lo que no pueden participar del proceso empresas de capacitación o equipos consultores que estén exoneradas de este impuesto.

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. No se admitirá el pago de peajes en caso de que el consultor/a decida trasladarse en un vehículo particular.

XVI. PAGOS

El pago de la consultoría se realizará en función del tipo de servicio prestado y del cumplimiento de los productos y entregables definidos en el presente TDR.

Para las instancias de capacitación, el precio definitivo a pagar se establecerá al finalizar las actividades correspondientes, contra la presentación del informe de cierre, considerando el número de participantes egresados, entendiéndose por tales a quienes hayan asistido como mínimo al 80% de las jornadas.

Las asistencias técnicas se pagarán en un solo desembolso por empresa y al finalizar el proceso de consultoría contra entrega y aprobación de los productos entregables correspondientes

En caso de que la asistencia técnica deba interrumpirse por razones ajenas al/la consultor/a, no se realizarán pagos adicionales al monto inicial del 20%, previa entrega de un informe de discontinuación, el cual deberá ser aprobado por el equipo técnico del Centro Pyme.

El Centro Pyme se reserva el derecho de suspender o posponer la actividad, total o parcialmente, en caso de no darse las condiciones necesarias para su implementación.

Se reconocerán únicamente las horas de capacitación, práctica y asistencia técnica efectivamente implementadas.

XVII. CONSENTIMIENTO PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES:

Quienes se presenten, desde ya consienten expresamente que ANDE de tratamiento a sus datos personales, incorporando los mismos a la base de datos de ANDE según

corresponda. A tales efectos, el titular podrá ejercer sus derechos de acceso, actualización, rectificación y supresión dirigiéndose al correo: datospersonales@ande.org.uy

En el tratamiento de los datos personales proporcionados por los postulantes, los mismos podrán ser utilizados para las finalidades propias de ANDE. Asimismo, el titular faculta a ANDE a transferir sus datos a terceros exclusivamente con objeto de análisis, monitoreo, evaluación y estudios que ANDE entienda contribuyen a su finalidad. Asimismo, el titular conoce y acepta que ANDE, en el marco del Programa Centros Pymes, podría compartir información del referido programa con Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP), en atención al acuerdo de cooperación y administración de fondos suscripto con esta última en virtud del cual se acordara fortalecer los servicios brindados a través de los Centros Pymes.

Los datos personales recabados en este marco serán tratados por ANDE en calidad de responsable y en observancia de lo previsto en la normativa vigente. Los datos personales serán tratados con el grado de protección adecuado, tomándose las medidas de seguridad necesarias para evitar su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado por parte de terceros.