

LLAMADO ABREVIADO

PLAN DE CAPACITACIONES ESPECÍFICO PARA EMPRESAS

CENTRO PYME

Artigas

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE

PROMOCIONA TU EMPRESA ONLINE

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial de Bella Unión

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico artigas@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 14 de Abril de 2023 a las 23:59 hs.

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

El Centro Comercial e Industrial de Bella Unión en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme Artigas convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Capacitaciones Específico para empresas: Promociona tu empresa online

Las instancias se realizarán en las instalaciones previstas por cada Centro, o en forma remota según lo que defina el/la Asesor/a Coordinador/a del Centro. Para las capacitaciones a distancia, además de los participantes de la localidad para la que se hace el llamado, se podrán incorporar participantes de otras localidades.

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 la réplica 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 resultará 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, pequeñas y medianas empresas formalizadas de los distintos sectores económicos, así como empresas informales que deseen regularizar su situación

V. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

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

VI. 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 Marketing Digital

VII. 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.
- ✓ Lograr un conocimiento sólido de las principales herramientas digitales.
- ✓ Adquirir habilidades para el desarrollo e implementación de estrategias de marketing digital.
- ✓ Manejar en forma adecuada las herramientas de redes sociales.
- ✓ Mejorar el posicionamiento de su empresa en las redes sociales, generando contenidos atractivos para sus clientes.

VIII. CONTENIDOS

Módulo 1 –

PRIMERA PARTE: COMO FUNCIONA MERCADO LIBRE / MERCADO PAGO

- Aspectos básicos de como publicar en Mercado Libre
- Aspectos logísticos a tener en cuenta a la hora de vender por Mercado Libre
- Que es Mercado Pago y cómo funciona
- Ejemplos

SEGUNDA PARTE: COMO FUNCIONA GOOGLE PARA PROMOCIONAR TU EMPRESA

- Como crear y gestionar un Perfil de negocios de Google y Google Maps.
- Como crear y gestionar una cuenta de Google Ads

Módulo 2 – COMO FUNCIONA WHATSAPP BUSINESS

- Que es WhatsApp Business
- Como funciona la mensajería de ausencia
- Mensajería de Bienvenida
- Respuestas rápidas
- Catálogos nativos
- Como vincular la cuenta de WhatsApp Business a la página de Facebook
- Como sincronizar Facebook con WhatsApp Business
- Como eliminar de la aplicación de WhatsApp Business una cuenta de Facebook vinculada
- Crear y gestionar listas de difusión de clientes segmentados.
- Estados de WhatsApp y su potencial en ventas.
- Practicidad de WhatsApp Web.
- Etiquetas.

Módulo 3 – COMO FUNCIONA FACEBOOK BUSINESS

- Creación y diseño de Facebook empresarial.

- Diferencias entre los perfiles y las páginas. Qué son y para qué sirven las páginas en Facebook.
- Publicidad en Facebook, estadísticas, herramientas de medición.
- Promoción, realización de ventas dentro de Facebook.
- Como funciona el catálogo de Facebook
- Ejemplos
- Configuración de respuestas rápidas, mensajes automáticos.

Módulo 4 – COMO FUNCIONA INSTAGRAM PARA EMPRESAS

- Creación de una cuenta empresarial.
- Recomendaciones para crear un feed atractivo y profesional.
- ¿Cómo y qué publicar como Empresa en Instagram?
- Obtención de nuevos seguidores.
- Atención al cliente Instagram.
- Uso efectivo de las historias para difundir los productos o servicios.

Módulo 5 – HERRAMIENTAS DIGITALES PARA IMPULSAR TU EMPRESA

- Como hacer un diagnóstico comunicacional de tu empresa
- Como utilizar las redes sociales en tu negocio
- Planificación, organización y programación de contenidos para redes sociales.
- Creación de calendario editorial de contenido en redes sociales.
- Objetivos, tipos de audiencias y segmentaciones.
- Otras formas de comercializar
- Herramientas para la digitalización de tu emprendimiento

IX. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La duración prevista para la capacitación es de 20 horas grupales virtuales teóricas y hasta 25 horas prácticas presenciales, distribuidas en aproximadamente 5 semanas.

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 telefónica al 098 254 666

Se espera estar comenzando con la capacitación en Agosto de 2023

X. 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, 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.

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 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 participantes: video conteniendo las presentaciones completas grabadas, así como las PPT utilizadas durante la capacitación.
- Se preverá la realización de pruebas escritas, orales.

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. 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.
- Se podrán postular Consultores/as y Empresas Consultoras y/o de Capacitación extranjeros/as 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 25 máximos participantes.
- Cada una de las empresas interesadas se inscribirán 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 80% del puntaje total, en tanto a la *propuesta económica* le corresponderá un 20% del puntaje total.

Se realizará una evaluación técnica de la propuesta a través de un comité conformado por técnicos del programa, la evaluación se regirá según los siguientes criterios:

Componente de evaluación	Puntaje máximo
--------------------------	----------------

Formación del equipo consultor y estudios complementarios	10
Residencia del consultor en el departamento del Centro Pyme o departamentos limítrofes	5
Antecedentes y experiencia en formación de la empresa de capacitación o equipo consultor	5
Antecedentes y experiencia en el territorio del Centro Pyme de referencia del llamado o en otros territorios	5
Experiencia de la empresa de capacitación o equipo consultor de cara a proveer servicios formativos en la temática de referencia del llamado	10
Antecedentes del equipo docente de trabajo en el Centro Pyme	5
Desarrollo esperado de todos los contenidos	20
Resultados esperados	10
Metodología a implementar	15
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 (80% y 20% 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 virtual máximo es de \$U 3.118 +IVA en caso de corresponder (pesos uruguayos tres mil ciento dieciocho más IVA -en caso de corresponder-) 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.

Además, se incluyen horas prácticas presenciales de asesoramiento directo; el costo hora máximo es de \$U1.000 + IVA (pesos uruguayos MIL más IVA) esto considera cada hora de trabajo con la empresa a asesorar, la cual incluye 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 empresas de capacitación y/o consultores/as que estén exoneradas de este impuesto. Si la actividad contratar no incluye horas prácticas de asesoramiento directo, podrán participar del proceso entidades que exoneren IVA.

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.

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