



TÉRMINOS DE REFERENCIA

2026

Capacitación y acompañamiento presencial a partir de Contenidos en Línea

Rivera

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Atraer y Convertir: Estrategias de marketing que funcionan. - Tranqueras

SOCIO ESTRATÉGICO

Asociación Comercial e Industrial de Rivera

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación <https://forms.gle/PvVzw1kQR4u5uQRS6>.

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 rivera@centros.uy .

Las propuestas se recibirán hasta el 20 de febrero de 2026 a las 23.59 horas.

I. ANTECEDENTES

La finalidad de los Centros Pyme es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial. Los Centros



prestarán servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales.

El modelo se basa en un enfoque sistémico, considerando a la MIPYME desde un enfoque integral, que contempla todas las áreas, su vinculación, estado actual y oportunidades de mejora.

Los Centros apuntan a generar un plan de trabajo específico para cada usuario (MIPYME), el cual luego de identificar y priorizar las necesidades de apoyo que presentan las empresas y emprendimientos, procura cerrar las brechas de competitividad existentes a través de asesorías técnicas y capacitación. Para ello ofertará una serie de talleres y capacitaciones que vienen a fortalecer los conocimientos empíricos y prácticos de los empresarios, apuntando siempre hacia su profesionalización.

Plataforma de Contenidos en Línea

La plataforma de Contenidos en Línea desarrollada por ANDE provee una serie de cursos en diferentes dimensiones de los Servicios de Desarrollo Empresarial. Cada curso cuenta con recursos teóricos en formato PDF y videos animados, así como actividades prácticas para empresas y cuestionarios de evaluación de los diferentes aprendizajes.

Estos contenidos son de acceso libre (mediante matriculación sin costo en la plataforma) y se proponen como una herramienta a ser incorporada en el asesoramiento que los Centros Pymes brindan a empresas y emprendimientos, <https://cursos.ande.org.uy/>.

Actualmente, los cursos disponibles son:

- Recursos Humanos
- Marketing y Comunicación
- Finanzas
- Economía Circular y Gestión Ambiental
- Salud y Seguridad en el Trabajo
- Ventas y Comercialización
- Logística
- Planificación Estratégica

En este marco, se planifica la contratación de especialistas en marketing para brindar asesoramiento personalizado a las empresas, basado en los contenidos virtuales. Este



asesoramiento se enfocará en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos, permitiendo que cada emprendedor adapte los aprendizajes a las necesidades específicas de su negocio.

II. OBJETIVO DEL LLAMADO

La Asociación Comercial de Rivera en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de Rivera convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Capacitaciones Específico para empresas: Atraer y Convertir: Estrategias de marketing que funcionan.

La localidad en donde se realizará la capacitación dependerá de las necesidades del departamento, la primera unidad grupal se dictará en la ciudad de Tranqueras. 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 empresa consultora y/o de capacitación que resulte seleccionada para impartir el programa podrán considerarse para realizar hasta dos réplicas del mismo 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.

III. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO

Se solicita a instituciones de capacitación y/o equipos de consultores/as con experiencia en facilitación de procesos de capacitación y acompañamiento a empresas a presentar propuestas.

IV. Contenidos

Previo al comienzo de la ejecución de la actividad, será imprescindible que la Empresa Consultora o de Capacitación seleccionada haya completado exitosamente el curso o cursos para los cuales brindará asesoramiento.

En primera instancia, la Empresa Consultora o de Capacitación seleccionada impartirá una capacitación grupal de 8 horas distribuidas en dos semanas. Por su parte, el Centro Pyme de Rivera centro será responsable de comprobar que la empresa o emprendimiento a asesorar haya completado el curso correspondiente, previo al inicio de la consultoría.

La empresa o emprendimiento podrá recibir una hora de asesoramiento individual, en la que deberá profundizar los aprendizajes del curso. Se espera que estas instancias presenciales se desarrollen con un enfoque predominantemente práctico, aplicando los conceptos teóricos a la realidad de cada emprendimiento.

V. Productos esperados

Al finalizar el asesoramiento individual, se espera que cada empresario/a comprenda la aplicación de los recursos prácticos del curso de este llamado y cómo puede aplicar dichos recursos a las necesidades y oportunidades de su negocio.

Los recursos sobre los que se podrá trabajar son los siguientes:

Curso temático en línea	Instancia de nivelación grupal	Recursos prácticos disponibles	Horas prácticas individuales (máximo 1 por módulo por empresa)
Marketing y Ventas	8	<ul style="list-style-type: none"> • Selección de redes sociales según el tipo de negocio. • Buenas prácticas de contenido: qué publicar y 	20

		<p>cómo optimizar publicaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Optimización básica de perfiles y estrategias simples para mejorar la visibilidad. ● Herramientas gratuitas para diseño de piezas gráficas y contenido digital. ● Herramientas digitales esenciales para la gestión comercial (WhatsApp Business, Instagram, Canva, etc.). ● Métodos de pago digitales utilizados para vender online (mercado de pago) ● Apoyar a los emprendedores formalizados para que puedan realizar el Chequeo Digital, herramienta proporcionada por el programa Modo Digital. 	
--	--	--	--

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. La empresa consultora y/o de capacitación deberá utilizar como guía de las actividades propuestas los recursos disponibles en los cursos de Contenidos en línea de ANDE, destinando un espacio



al inicio de cada encuentro virtual a presentar la actividad práctica a realizar. No obstante, se valorará la incorporación de otros aspectos y contenidos temáticos en la propuesta técnica presentada

La Empresa Consultora o de Capacitación ejecutora deberá enviar al Centro Pyme el recurso práctico completado en conjunto con la empresa o emprendimiento durante la instancia de asesoría individual.

Posterior a la instancia de asesoramiento individual, se enviará a todos/as los/las participantes una encuesta vía on-line respecto al asesoramiento brindado. 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

VI. 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 el acompañamiento puedan ser relacionados a la realidad de cada negocio y su medio local.

Se solicita la asignación por parte de la institución de un/a coordinador/a que sea el nexo entre el grupo de participantes, docentes y el Centro. Para una mejor coordinación de las actividades de acompañamiento, el/la coordinador/a 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 acordar en conjunto con el Centro Pyme los recursos on-line sobre los que se hará foco durante la instancia de asesoramiento individual.

El/la coordinador/a deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución del acompañamiento al grupo de empresas.

También es responsabilidad de la Empresa Consultora/ de Capacitación el proveer de la plataforma on-line necesaria para el desarrollo del acompañamiento (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.

XII. Entregables y cierre de cada módulo

- Listado de horas de asesoramiento individual efectivamente ejecutadas y detalle de empresas asesoradas
- Recursos completados en conjunto con cada empresa durante la hora de asesoramiento individual.
- Informe final conteniendo los principales hitos del proceso de acompañamiento individual, valoración general de los y las docentes sobre el proceso de aprendizaje de cada empresario/a o emprendedor/a.

i. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La duración prevista para la capacitación grupal es de 8 horas en total dividido en dos instancias. El día y horario será acordado con el asesor senior del centro, 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 telefónica al 092231677.

Se espera estar comenzando con la capacitación en Mayo 2026

XIII. Documentación a presentar

Los/las interesados/as en la convocatoria deberán presentar sus postulaciones conteniendo una propuesta técnica y una propuesta económica en el siguiente link: <https://forms.gle/PvVzw1kQR4u5uQRS6>

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

1. Antecedentes de la institución capacitadora y experiencia en el trabajo con empresas y emprendimientos, 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 el acompañamiento grupal y procedimiento de participación de asistentes.
 - Bosquejo de materiales y presentación que se utilizarán durante la actividad.
 - 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 deberá de presentar propuesta y presupuesto para un grupo de 30 empresas
- 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 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 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.

XVI. Cotización de la oferta

Modalidad	Actividad	Cantidad de horas
Grupal	Instancia de nivelación grupal	8
Individual	Asesoramiento individual (1 hora por empresa o emprendimiento en cada módulo temático)	20



El valor hora máximo del acompañamiento grupal es de \$U 4.454 + IVA (pesos uruguayos cuatro mil cuatrocientos cincuenta y cuatro más IVA). El valor hora máximo del acompañamiento individual es de \$U 1.000 + IVA (pesos uruguayos mil más IVA) esto incluye: además de las horas de acompañamiento, horas de reuniones de coordinación del equipo docente, costos de administración de la entidad de capacitación y cualquier otro no considerado.

IMPORTANTE: Dado que las actividades a contratar incluyen horas grupales de acompañamiento técnico y 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.

En caso de que el/la consultor/a resida a mas 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 localidades 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 mas de 50km del Centro Pyme donde se realice la actividad. El monto máximo para reconocer por concepto de alojamientos 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 precio definitivo a pagar se establecerá al finalizar y contra presentación de los recursos completados con cada empresa o emprendimiento y el informe de cierre del mismo. Se pagarán las horas prácticas que sean efectivamente implementadas.

IMPORTANTE: Si al finalizar el módulo, el número de egresados es igual o hasta un 15% menor con relación a la cantidad de participantes que culminan el primer día del módulo, 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