

CAPACITACIÓN PRESENCIAL

CENTRO PYME

Paysandú

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE

Mujeres que emprenden , de la idea a la acción

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial Paysandú.

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación <https://forms.gle/beMGPVmlNW3BHvLw5>

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 al celular 099214396 .

Las propuestas se recibirán hasta el 20 de abril 2025 a las 23 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 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

El Centro Comercial e Industrial de Paysandú en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme Paysandú convoca a Empresas Consultoras y/o de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Capacitaciones Específico para empresas: *Mujeres que emprenden, de la idea a la acción.*

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

IV. PÚBLICO OBJETIVO

Personas emprendedoras, emprendimientos informales y emprendimientos formales.

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. 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 la generación y validación de ideas de negocio en contextos locales, con enfoque de género.

VI. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Fortalecer el potencial emprendedor de las participantes mediante el reconocimiento de sus habilidades, conocimientos y experiencias previas, integrando una perspectiva de género.
- ✓ Desarrollar capacidades para la generación de ideas de negocio, utilizando metodologías creativas y considerando el contexto local y las necesidades del mercado.
- ✓ Analizar oportunidades de negocio en el entorno, identificando sectores con potencial de crecimiento y experiencias exitosas de mujeres emprendedoras.

- ✓ Brindar herramientas para la evaluación y selección de ideas de negocio, aplicando criterios de viabilidad, sostenibilidad e impacto.
- ✓ Enseñar estrategias de validación de ideas de negocio, utilizando metodologías prácticas para probar la aceptación en el mercado antes de su implementación.
- ✓ Facilitar el diseño de un plan de acción inicial para que cada participante pueda dar los primeros pasos en el desarrollo de su emprendimiento.
- ✓ Promover redes de apoyo y oportunidades de financiamiento disponibles para mujeres emprendedoras en la localidad.

VII. Contenidos

Módulo 1: Explorando el potencial emprendedor y la generación de ideas (2 horas)

Objetivo: Reconocer el potencial emprendedor de las participantes y brindar herramientas para la generación de ideas de negocio.

Contenidos:

- Autoconocimiento y habilidades emprendedoras con perspectiva de género.
- La persona y su camino emprendedor ¿Qué significa emprender?
Motivaciones para emprender.
- Principales barreras y oportunidades para las mujeres en el emprendimiento.
- La idea de negocio ¿Cómo generar ideas de negocios diferenciales?
- Técnicas de creatividad para la generación de ideas (lluvia de ideas, mapa mental, brainstorming guiado)
- Ejercicio práctico: Taller de generación de ideas a partir de experiencias y conocimientos previos.

Módulo 2: Identificación de oportunidades de negocio en el entorno (2 horas)

Objetivo: Analizar el contexto local y detectar oportunidades de negocio viables.

Contenidos:

- Análisis del entorno: necesidades insatisfechas, tendencias y oportunidades en la localidad.
- Método SCAMPER
- Sectores con potencial y experiencias de éxito
- Identificación de clientes y mercado objetivo.
- Ejercicio práctico: Mapeo de oportunidades en el entorno local.

Módulo 3: Evaluación y selección de ideas de negocio

Objetivo: Aprender herramientas para evaluar y seleccionar ideas de negocio viables.

Contenidos:

- Criterios para evaluar una idea de negocio: viabilidad, diferenciación e impacto.
- Matriz de priorización de ideas
- Modelo CANVAS simplificado para emprendedoras.
- Enfoque de género en la selección de ideas: conciliación, redes de apoyo y sostenibilidad.
- Ejercicio práctico: Evaluación y selección de la mejor idea de negocio con una matriz de decisión.

Módulo 4: Validación de la idea y primeros pasos para su desarrollo

Objetivo: Desarrollar estrategias para validar la idea de negocio y planificar los primeros pasos.

Contenidos:

- Métodos de validación: encuestas, prototipos y pruebas en pequeña escala.
- Estrategias de comunicación y comercialización inicial.
- Redes de apoyo y financiamiento para mujeres emprendedoras.

- Plan de acción: Definición de próximos pasos para cada participante.
- Ejercicio práctico: Presentación de la idea de negocio y devolución grupal.

Asesoramiento Directo / Visitas a empresas

Horas prácticas de asesoramiento: Luego de la capacitación el/la docente deberá realizar una selección de algunas participantes y analizarlas con el/la Asesor/a Coordinador/a para recibir horas prácticas de asesoramiento. Esta hora práctica consiste en la visita o reunión con la participante seleccionada de manera de conocerla y brindarle una recomendación puntual con respecto a los aspectos que fueron trabajados en la capacitación. Para ser objeto de la hora práctica in situ, la empresa deberá contar al menos con local comercial o un espacio físico para la misma, así como con el equipamiento que se requiera para la tarea. Se podrá disponer de una hora máximo por participante, total de horas prácticas máximo para la capacitación: 20

VIII. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN

La duración prevista para la capacitación es de 8 horas, distribuidas en 4 semanas, pudiéndose incluir una semana intermedia para que las participantes puedan poner en práctica algunos de los conceptos del taller en sus empresas y emprendimientos. Los días y horarios serán acordados con el asesor senior del centro, responsable de sondear la disponibilidad de 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 099214396.

Se espera estar comenzando con la capacitación en Mayo próximo.

IX. RESULTADOS ESPERADOS

Al finalizar la capacitación se espera que las participantes logren comprender de una forma clara y sencilla las múltiples herramientas disponibles vinculadas al tema, a partir de esta información definir con el apoyo del equipo técnico del Centro Pyme 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 las participantes en la capacitación.

Asimismo, se solicitará a la entidad de capacitación entregar al personal del Centro una carpeta con los ejercicios, prácticas o evaluaciones que se apliquen durante la capacitación, como información relevante para cada participante.

El último día de clases y por única vez el personal del Centro previo al cierre de la capacitación verificará el llenado de la encuesta de satisfacción, calidad y desempeño de la entidad de capacitación con las participantes. La misma será enviada con anterioridad a todos los participantes vía on-line; la información obtenida es para uso del centro, por lo que no podrá ser compartida con la misma bajo ningún formato, sin embargo y en caso de requerirlo se realizará una reunión con el/la coordinador/a para comentarle los resultados de la evaluación.

X. 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 participantes y la localidad con la que se está trabajando. El/la capacitador/a técnico/a deberá trabajar con las participantes 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 las participantes. El/la coordinador/a deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución de la capacitación.

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 a entregar a participantes: PPT utilizadas durante la capacitación y otros recursos utilizados.

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/beMGPVmLNW3BHvLw5>

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

1. Antecedentes de la institución y experiencia en el trabajo con emprendimientos y empresas especialmente Mipymes, destacándose las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria.
2. Formación y experiencia del equipo docente asignado a las actividades previstas (por medio de currículum vitae, máximo 2 páginas por docente). 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 a aplicar.
- 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

- Se deberá de presentar propuesta y presupuesto para cada unidad grupal de 50 participantes.
- 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.

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.

XVI. 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.

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 precio definitivo a pagar se establecerá al finalizar todas las actividades y contra informe de cierre del curso, tomando en cuenta el número de participantes egresadas, 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 egresadas 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 egresadas. 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