

TÉRMINOS DE REFERENCIA 2021

## LLAMADO ABREVIADO

# PLAN DE CAPACITACIONES ESPECÍFICO PARA EMPRENDEDORES– MODALIDAD DE CAPACITACIÓN A DISTANCIA

## CENTROS DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Rivera

## PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS DE

TALLER DE MARKETING DIGITAL

### OPERADOR TERRITORIAL

Agencia de Desarrollo de Rivera

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico [rivera@centros.uy](mailto:rivera@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 03 de febrero de 2021 a las 23:55 horas.

### I. ANTECEDENTES

La finalidad del proyecto es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial.

Los Centros de Competitividad Empresarial (CCE) 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 CCE 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 emprendedores, 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.

## **II. PROGRAMA DE APOYO A EMPRENDEDORES DE LOS CENTROS DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL**

El proyecto consiste en el desarrollo de un programa en el área que abarca la realización de actividades de sensibilización buscando la movilización y motivación de los emprendedores de los departamentos donde están instalados los CCE. Estas actividades consisten inicialmente en talleres que motiven y despierten el espíritu emprendedor.

Posteriormente, se avanzará a actividades que apuntan a quienes ya tienen una idea con un buen nivel de desarrollo o emprendimientos funcionando en etapas tempranas, a quienes se convocará mediante un llamado al programa.

En ese marco se realizarán diferentes etapas de entrevistas y se seleccionará un grupo emprendedores con ideas de negocio que tengan el perfil esperado, quienes podrán participar del proceso de capacitación y asesoramientos para fortalecer sus proyectos. Cabe mencionar que el proyecto comprende en su público objetivo a emprendedores en diferentes fases de desarrollo, desde la

idea hasta la reciente creación, como así a emprendimientos que puedan tener mayor antigüedad y no hayan logrado aún la formalización de este

### **III. INFORMACIÓN GENERAL DEL LLAMADO**

La Agencia de Desarrollo de Rivera en su calidad de Operador Territorial del Centro de Competitividad Empresarial Rivera convoca a Entidades de Capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Programa de Apoyo Integral para Emprendedores

Las instancias se realizarán en las instalaciones previstas por cada CCE, o en forma remota según lo que defina el Asesor Senior del CCE. 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.

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 entidades o consultores que resulten seleccionados para impartir el curso podrán ser considerados 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 el siguiente proveedor sin posibilidad de reclamo alguno por el proveedor que resultara en el primer lugar dentro de la lista, toda actividad será documentada y registrada en las evaluaciones realizadas por parte del CCE.

#### **IV. POBLACIÓN OBJETIVO**

Emprendedores que hayan realizado los talleres de validación y gestión del PAIE y fueron seleccionados para este taller. Estos serán alrededor de 25 emprendedores y microempresas seleccionadas por el Centro.

#### **V. DESCRIPCIÓN DEL LLAMADO**

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

#### **VI. OBJETIVO GENERAL**

A través del taller se quiere lograr la sensibilización en los 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.*
- ✓ Brindar herramientas a los emprendedores para que puedan ofrecer sus productos o servicios a través de los medios de comunicación digital.

- ✓ Mejorar la presencia en internet de las empresas.
- ✓ Comprender los sistemas de información apropiados para la optimización de recursos y el procesamiento efectivo de información.
- ✓ Fomentar el uso efectivo de las redes sociales para la promoción y comercialización de bienes y servicios.

## VIII. CONTENIDOS

### ●Módulo 1: Redes Sociales

- Diferencias entre las redes sociales.
- ¿Por qué es importante que mi negocio esté presente en internet?
- ¿Qué y cómo publicar en las distintas redes?
- ¿Cómo realizar un posteo?
- Aplicaciones gratuitas para para diseñar folletos digitales.
- ¿Qué contenido colocar en un folleto digital?
- Ejercicio práctico donde se pueda utilizar la aplicación.

### ●Módulo 2: Anuncios en Redes Sociales

- ¿Cuándo realizar una publicidad paga y que cosas se debe tener en cuenta?
- ¿Cuánto dinero invertir en una publicidad?
- Proceso para realizar una publicidad paga
- Ejemplo práctico de cómo realizarla.

### ●Módulo 3 - Posicionamiento en internet

- SEO y SEM.
- Google, Google maps y Google Analytics
- Que es el ecommerce
- Comportamiento del consumidor (¿El consumidor on-line quién es?,
- ¿dónde encontrarlo?, ¿qué y cómo busca en internet? ¿Qué compra? Tendencias.

- Transformación de los canales de venta (páginas web, e-commerce, social Selling)
- Utilizar herramientas digitales para recapturar clientes y/o mantener el contacto (encuestas a clientes con Google form, análisis de base de datos para retomar contacto - Whatsapp - email marketing).
- Ejercicios prácticos

## **IX. DURACIÓN Y HORARIOS DE LA CAPACITACIÓN**

La duración prevista para la capacitación es de 6 horas, distribuidas en dos semanas. Los días y horarios serán acordados 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 [4623 5727](tel:46235727).

Se espera estar comenzando con la capacitación el Febrero de 2021.

## **X. RESULTADOS ESPERADOS**

Al finalizar la capacitación se espera que los emprendedores 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 asesor del centro una estrategia de mejora de procesos que impacten en el crecimiento, productividad y competitividad de los emprendimientos, directa o indirectamente.

Así mismo se solicitará a la entidad de capacitación el envío al Asesor Senior de un archivo con los ejercicios, prácticas o evaluaciones que se apliquen durante la capacitación, como información relevante para la ficha del emprendedor.

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 los 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 coordinador para comentarle 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 los emprendedores y la localidad con la que se está trabajando. El capacitador técnico deberá trabajar con los emprendedores en la identificación de situaciones comunes y sus posibles soluciones.

Se solicita la asignación por parte de la institución de un coordinador de capacitación que sea el nexo entre el grupo de participantes, los docentes y el Centro. Para una mejor coordinación de las actividades de capacitación, el coordinador de capacitación mantendrá una reunión con los técnicos 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 los participantes. El coordinador deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución de la capacitación.

También es responsabilidad de la institución el proveer de la plataforma on-line necesaria para el desarrollo de la capacitación (Skype, Zoom o similar), así como de facilitarle a los participantes los datos necesarios para su participación en los talleres, así como la capacitación previa sobre la forma de trabajo.

La institución deberá indicar en su propuesta, las condiciones necesarias para que los participantes puedan atender sin problemas los talleres, en particular las características del acceso a internet necesario.

Los 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 los 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 interesados 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 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 docentes asignados a las actividades previstas (por medio de currículum vitae, máximo 2 páginas por docente), en caso de encontrarse registrado como proveedor del centro, puede obviar los currículos de los docentes, a menos que no esté dentro de los docentes registrados 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 a aplicar, en particular indicar la plataforma on-line a utilizar para las capacitaciones y procedimiento de participación de los asistentes.
- Materiales a entregar a los participantes: video conteniendo las presentaciones completas grabadas, así como las PPT que se utilizarán durante la capacitación.
- Docentes asignados a cada tema.

En otro archivo independiente, se presentará la propuesta económica, detallada en formato Excel.

#### **XIV. CONSIDERACIONES**

- Los Consultores y Entidades de Capacitación Nacionales deben estar registrados como proveedores en INEFOP al momento de adjudicación.
- Se podrán postular Consultores y Entidades de Capacitación extranjeros 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 25 participantes.
- Cada uno de los empresarios interesados se inscribirán on-line en la página <https://centros.uy/> o directamente en el centro con el personal del Centro de Competitividad Empresarial.

#### **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 70% del puntaje total, en tanto *las credenciales y antecedentes de la entidad de capacitación* corresponderá un 30%.

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 (Título de Grado)	5
Estudios complementarios	5
Formación del equipo docente	5
Antecedentes y experiencia en formación de la entidad de capacitación	5
Experiencia de la entidad de capacitación de cara a proveer servicios educativos basados en nuevas tecnologías	5
Desarrollo esperado de todos los contenidos	10
Pertinencia y objetivos descritos	5
Construcción de objetivo con los participantes	5
Metodología a implementar	10
Descripción del perfil de ingreso y egreso del participante	5
Innovación en la implementación	5
¿Describe materiales didácticos, infraestructura requerida, equipos y complementos?	15
¿Describe actividades o estrategias para la evaluación de los contenidos transmitidos?	15

- ✓ Una vez evaluadas todas las propuestas técnicas, se considerarán las que alcancen como mínimo el 65% del puntaje total.
- ✓ El puntaje total final correspondiente a cada propuesta resultará de combinar el puntaje de la propuesta técnica, el puntaje de credenciales y

antecedentes, de acuerdo con la ponderación asignada (70% y 30% 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, en caso de requerir conocer la oferta ganadora o la lista de prelación, dicha información será brindada sólo de manera presencial en las instalaciones del centro, al coordinador de la entidad de capacitación no pudiendo conservar copia alguna, ni digital ni física.
- ✓ 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 3.794 IVA incluido (pesos uruguayos tres mil setecientos noventa y cuatro veinte IVA incluido), esto incluye: además de las horas docencia directa, horas de reuniones de coordinación del equipo docente, costos de administración de la entidad de capacitación, viáticos y cualquier otro no considerado.

**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 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 el caso de que la facturación no incluya este impuesto, se el costo hora máximo de dicha capacitación será: \$U 3.110.

## **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

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 CCE se reserva el derecho a suspender o posponer la actividad en caso de que no fueran dadas las condiciones necesarias para su implementación