

Montevideo, 22 de marzo de 2024

Arrendamiento de Servicios
CAPACITACIÓN PRESENCIAL CENTRO PYME LAVALLEJA

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS
DE TALLER DE GESTIÓN Y CONSULTORÍA
PARA EMPRESAS APÍCOLAS
Localidad: Villa del Rosario

SOCIO ESTRATÉGICO: UTEC
CD 73/2024

Estimado/a oferente:

UTEC en su calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme Lavalleja convoca a Empresas Consultoras y/o de capacitación a presentar propuestas para el presente llamado, comprendido en el Plan de Capacitaciones Específico para empresas: **Gestión para empresas Apícolas**.

1. Antecedentes

La Ley de creación de la UTEC (Ley 19.043), de 28 de diciembre de 2012 define entre sus cometidos específicos los siguientes:

Formar profesionales con un perfil creativo y emprendedor, con alto nivel ético y técnico, dotados de fuerte compromiso social y aptos para una inserción crítica y proactiva en el trabajo y la sociedad, con capacidad para la gestión de organizaciones, así como para identificar problemas y proyectar soluciones acordes a cada situación;

Acrecentar, difundir y promover la cultura a través de la investigación y de la extensión y contribuir al estudio de los problemas de interés nacional o regional. Promover la innovación tecnológica y la agregación de valor y calidad a los procesos sociales y técnicos con los que se relacione.

La ley establece también que las acciones de la UTEC se ejecutarán básicamente en los departamentos del interior del país, para lo cual se crearán Institutos Tecnológicos Regionales, que constituyen el eje del accionar de la nueva Universidad.

El Programa de Emprendimientos del Departamento de Innovación y Emprendimiento de UTEC, tiene por objetivo acercar la cultura emprendedora a la población, así como contribuir a desarrollar y potenciar las competencias emprendedoras de nuestros estudiantes y la comunidad en general acercando conocimientos y herramientas necesarias a la hora de emprender.

El Programa de Emprendimientos de UTEC Innova articula con las distintas carreras de la Universidad, acercando lo académico a lo productivo, en todos los Institutos Tecnológicos Regionales y sedes de la universidad.

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.

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.

2. *Objetivo general, actividades específicas, perfil, duración y supervisión*

2.1 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-prácticas asociados a **“Gestión para Empresas Apícolas”**.

La población objetivo de la capacitación son **micro, pequeñas y medianas empresas formalizadas del sector apícola, así como empresas informales que deseen regularizar su situación.**

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.
- Que el empresario apícola logre verse como una empresa.
- Descubrir los beneficios de la formalización.
- Conocer los ciclos de producción y manejo de una empresa apícola.
- Aprender a gestionar eficientemente el emprendimiento e integrar la comercialización.
- Conocer las ventajas de la asociatividad
- Motivar el cambio generacional en las empresas apícolas.

Contenidos:

MÓDULO 1

Capacitación en Gestión de Empresas Apícolas

- ¿Qué es una empresa? Definición.
- Características de la Empresa Apícola.
- Definición de unidad económica agraria y unidad económica apícola.
- ¿Para qué nos sirve la gestión del emprendimiento?
- Relevamiento de la información.
- Uso de planillas y planillas electrónicas.
- Definición de unidad de producción, unidad de manejo.
- Definición del periodo de análisis de la información.
- Estructura de costos.
- El ciclo productivo.
- Estructura de costos en las empresas agropecuarias y resultado económico.
- Activo, Pasivo y Patrimonio, Indicadores Financieros y Rentabilidad.
- Clasificación de costos: Fijos y Variables. Directos e Indirectos.
- Presupuesto por Rubro. Punto de Equilibrio y Punto de cierre.
- Herramientas disponibles para el sector agropecuario.
- Identificación de oportunidades de negocio.
- Régimen Normativo y Tributario para las empresas Apícolas.
- Análisis de la cadena de comercialización.
- Beneficios de la asociatividad.

MÓDULO 2

Consultoría en Gestión de empresas apícolas

- Gestión empresarial y flujo de producción
- Finanzas
- Sensibilización en asociatividad

Resultados esperados

Al finalizar la capacitación se espera que los empresarios 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 los 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 la ficha del empresario.

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.

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 técnico/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 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 los participantes. El/la coordinador/a deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución de la capacitación.

Los participantes deberán asistir al 100% de las clases y contar con un informe positivo de la institución capacitadora para aprobar el curso y recibir el certificado.

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.

La primera edición de la unidad grupal se dictará en la localidad de Villa del Rosario, Lavalleja.

2.2 Perfil requerido:

- Se solicita a instituciones de capacitación y/o equipos de consultores/as con experiencia en facilitación de procesos de capacitación a empresas, a presentar propuestas para el dictado de la capacitación indicada.
- Se podrán postular Consultores/as y empresas de Capacitación del extranjero siempre que estén radicados en zonas cercanas a la localidad.

2.3 Supervisión del servicio:

Docente encargado con funciones de gestión del programa de emprendimientos y coordinador del Centro Pyme de Lavalleja

2.4 Duración del servicio:

Cada edición de la capacitación tendrá una duración de 34 horas

- Módulo 1: 10 horas de capacitación grupal
10 horas prácticas con empresas de forma individual (1 hora práctica máximo por empresa)
- Módulo 2: 4 horas grupales
10 horas de asistencia técnica de forma individual (2 horas de asistencia técnica máximo por empresa)

UTEC podrá contratar como máximo 2 ediciones de esta capacitación que involucra un total máximo de 20 horas grupales, 8 horas de ATE (asistencia técnica externa) capacitación, 20 horas prácticas y 20 horas de asistencia técnica (de acuerdo al punto 2.5 cuadro de codificación).

UTEC se compromete a contratar 1 edición del curso dentro del plazo establecido, que serían 10 horas de docencia grupal, 4 horas de capacitación grupal, 10 horas prácticas con empresas, y 10 horas de asistencia técnica.

La vigencia de la contratación será desde el inicio efectivo de las actividades por un plazo de 12 (doce) meses. UTEC emitirá una orden de compra para cada edición del mismo.

Los días y horarios serán acordados previamente con UTEC. Estarán sujetos a la disponibilidad de los participantes. UTEC notificará la fecha con una anticipación mínima de 5 días hábiles a la fecha de comienzo del mismo.

UTEC podrá adjudicar parcialmente los ítems.

2.5 Cuadro de codificación:

Código SICE	Nombre	Cantidad Total	Cantidad máxima	Variante	UDM	Valor máximo*
8035	CONTRATACION DE CURSO DE CAPACITACION	28	20	Capacitación grupal	Horas	\$ 4.454
			8	Asistencia Técnica grupal	Horas	\$ 1.000
35420	CONTRATACION DE SERVICIOS PROFESIONALES	40	20	Prácticas empresas de forma individual	Horas	\$ 1.000
			20	Asistencia técnica individual	Horas	\$ 1.513

**los valores máximos son más IVA en caso de corresponder.*

El oferente detallará en la oferta la siguiente información.

1. Anexo I
2. CV del especialista que brindará el servicio
3. Propuesta de trabajo: Los interesados en la convocatoria deberán presentar sus postulaciones conteniendo una propuesta técnica y una propuesta económica.
 - a. La propuesta técnica se presentará, toda en un mismo archivo, conteniendo:
 - i. 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.
 - ii. 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.
 - iii. Propuesta de actividades en base a los objetivos y pautas planteados, indicando:
 1. Contenidos – módulos y desarrollo.
 2. Programa de trabajo y plan de clases.
 3. Metodología a aplicar.
 4. Bosquejo de materiales y presentación que se utilizarán durante la capacitación.
 5. Docentes asignados a cada tema.
 6. Resultados esperados en el público objetivo.
 - b. En otro archivo independiente, se presentará la propuesta económica, detallada en formato Excel.
4. Antecedentes relevantes para la consultoría que se convoca en el presente llamado.
5. Precios: Los precios deberán ser en precios unitarios, en caso de no especificar el impuesto se considerarán impuestos incluidos.
6. Plazo de mantenimiento de la oferta: El plazo no podrá ser menor a 30 días calendario a partir de la fecha de la apertura de las mismas, prorrogable automáticamente por períodos sucesivos

de 30 días, salvo que mediare comunicación escrita por parte del oferente, no accediendo a la renovación antedicha, lo que deberá comunicarse con una antelación no inferior a los 10 (diez) días hábiles antes del vencimiento del período de vigencia o sus prórrogas.

En caso que no detallarse en la oferta cuál es el plazo de mantenimiento, se considerará que el mismo es de 30 días calendario.

3. Recepción de las ofertas:

Fecha limite recepción de ofertas: 05/04/2024 a las 17:00 hs.

Lugar recepción de ofertas: Las propuestas deberán ser presentadas en formato electrónico, mediante el envío a la siguiente dirección: postulaciones.compras@utec.edu.uy

Se requiere que el oferente identifique claramente el número y objeto del presente llamado (CD 73/2024) al momento de realizar una comunicación mediante la casilla de correo indicada anteriormente.

4. Identificación de la empresa:

El oferente deberá incluir en su oferta los datos Razón social y RUT de la empresa, asimismo deberá informar si su empresa se encuentra inscrita en el RUPE y si se encuentra en estado ACTIVO.

5. Forma de pago:

Plazo de pago: 45 días de fecha de factura, la fecha de factura deberá corresponder o ser posterior al día de la recepción y aceptación por parte de UTEC de los servicios correspondientes. Se deberá adjuntar informe de cierre de capacitación y la entrega de los productos acordados a Centros Pymes y empresas/emprendimientos participantes.

Se deberán facturar las horas prácticas que efectivamente sean implementadas.

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

6. De la forma de cotizar:

La cotización deberá ser en pesos uruguayos, modalidad plaza.

En caso de discrepancias entre la cotización ingresada manualmente por el oferente en la Tabla de Cotización del sitio web de Compras y Contrataciones Estatales, y la oferta ingresada como archivo adjunto en dicho sitio (en caso de que se desee adjuntar un archivo), se le dará valor al primero.

Valores máximos:

- El costo máximo de la hora de capacitación grupal es de **\$ 4.454 más IVA – en caso de corresponder** - (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, y cualquier otro no considerado.
- En caso de horas prácticas de asesoramiento directo el costo máximo unitario es de **\$ 1.000 más IVA** (pesos uruguayos mil más IVA), esto considera cada hora con la empresa a asesorar, el cual incluye todos los gastos implícitos.

- El costo máximo de la hora de asistencia técnica grupal es de **\$ 1.000 más IVA – en caso de corresponder** - (pesos uruguayos mil 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, y cualquier otro no considerado.
- En caso de horas de asistencia técnica individual el costo máximo unitario es de **\$ 1.513 más IVA** (pesos uruguayos mil quinientos trece más IVA), esto considera cada hora con la empresa a asesorar, el cual incluye todos los gastos implícitos.
-
- Para el caso de capacitaciones grupales podrán postular empresas gravadas a los efectos del IVA, aceptando además a empresas exoneradas de dicho impuesto (empresas exoneradas por ser instituciones de enseñanza). Pero para el caso de las horas de asesoramiento directo solo podrán postular las empresas gravadas al efecto de IVA.

6.2 Viáticos:

Los viáticos aplicaran únicamente en el caso de que el asesor se encuentre a más de 50km de la localidad a dictar la capacitación o asesoramiento técnico. Para estos casos se aplicará los valores definidos en la normativa de viáticos vigente en UTEC. Solo se reconocerán gastos asociados a alojamiento (hoteles) y traslado. En todos los casos, se reconocerán viáticos de hasta dos personas por equipo consultor.

7. **Mora y Sanciones:**

El proveedor adjudicado caerá en mora de pleno derecho sin necesidad de gestión o interpelación judicial o extrajudicial de especie alguna por la sola falta de cumplimiento de cualquiera de las obligaciones asumidas por el mismo, derivada de su oferta, adjudicación o contrato, ya sea vencimiento de los plazos, términos acordados, o por la realización de cualquier acto o hecho que se traduzca en hacer o no hacer algo contrario a lo establecido en la relación comercial.

8. **Incumplimientos:**

Se considerará incumplimiento a las condiciones del contrato, la contravención total o parcial a las cláusulas de las presentes Bases o a la normativa aplicable. Sin perjuicio de ello, se considerará incumplimiento, a consideración de UTEC, la obtención de resultados insatisfactorios respecto del objeto de la contratación. UTEC realizará durante la ejecución de la contratación y al cierre de la misma una evaluación de la performance del proveedor que pasará a integrar el sistema de información de proveedores de UTEC.

Incumplimientos subsanables o parciales: En caso de incumplimientos subsanables o parciales del contrato por parte del adjudicatario, la Administración procederá en primera instancia a apercibir y en segunda instancia podrá aplicar multas y, luego de reiteradas faltas por incumplimiento, UTEC podrá rescindir el contrato.

Incumplimientos graves: En casos graves y en forma fundada, UTEC podrá rescindir el contrato, sin perjuicio de las actuaciones que pueda promover la Administración por daños y perjuicios causados como consecuencia del incumplimiento.

9. **Causales de rescisión:**

UTEC podrá rescindir el contrato en los siguientes casos:

- Cuando el adjudicatario o terceras partes subcontratadas vinculadas al cumplimiento del objeto de éste llamado, verifiquen alguna de las situaciones previstas en la Ley N° 18.387 de 23 de octubre de 2008 (Declaración Judicial del Concurso y Reorganización Empresarial).
- Cuando UTEC verifique un incumplimiento en una o más de las condiciones estipuladas en el presente Pliego, anexos y documentos explicativos, descriptivos o compromisos específicos acordados entre UTEC y el adjudicatario, que merezca, a su criterio, la calificación de grave.
- Cuando el contratista no cumpliera con las fechas fijadas o no cumpliera con sus obligaciones en la forma prevista.
- Los bienes y/o servicios no se encontrasen ejecutados con arreglo al contrato y se hubiera otorgado plazo al adjudicatario para subsanar los defectos, sin que lo haya hecho.
- El adjudicatario resulte culpable de fraude, grave negligencia o contravención a las obligaciones estipuladas en el contrato.

Asimismo, las partes podrán rescindir el contrato por mutuo acuerdo. Las causales mencionadas precedentemente se enumeran a título enunciativo, pudiendo UTEC evaluar otras causales de rescisión.

10. Impuestos:

Todos los gravámenes existentes o que puedan existir en el futuro en relación con esta contratación serán de cargo del contratado. Sin perjuicio de ello, la UTEC operará como agente de retención de los tributos (actuales o futuros) que correspondan por su cuenta y orden. Por consiguiente, la UTEC operará como agente de retención del Impuesto al Valor Agregado, debiendo retener el 60% y del Impuesto a la Renta de Personas Físicas, expidiendo los resguardos correspondientes. El contratado deberá acreditar encontrarse al día en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y previsiones cada vez que la UTEC o la Supervisora lo requieran. Queda establecido que, no existiendo subordinación laboral entre las mismas, el contratado es responsable ante los organismos recaudadores de las obligaciones tributarias inherentes a la situación jurídica emergente de este contrato.

11. Aceptación:

Por el sólo hecho de presentarse al llamado, se entenderá que el oferente conoce y acepta sin reservas los términos y condiciones establecidos en la presente solicitud de cotización.

12. Consultas:

Las consultas que pudieran surgir con respecto al presente llamado deberán enviarse por correo electrónico a la dirección: compras.itre@utec.edu.uy



Universidad Tecnológica

Anexo I - Formulario de identificación del Oferente

Compra Directa 73/2024

Razón Social de la Empresa: _____

Nombre Comercial de la Empresa: _____

R. U. T.: _____

Fecha de inicio de operaciones en Uruguay _____

Calidad de Oferente:

- Responsable principal y final de la oferta
- Integrante del consorcio de oferentes para la presente oferta (si corresponde)

Domicilio a los efectos de la presente compra directa:

Correo electrónico: _____

Calle: _____

Localidad: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Socios, dueños o Integrantes del Directorio de la Empresa:

Nombre y Apellido	Documento	Fecha de nacimiento	Cargo

Declaro estar en condiciones legales de contratar con el Estado [conforme al Art. 46 del TOCAF.](#)

FIRMA/S: _____

Aclaración de firmas: _____