



## **PLIEGO DE CONDICIONES PARTICULARES**

### **CAPÍTULO I**

#### **1. OBJETO**

Cursos liderazgo.

#### **2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO**

El objeto del presente pliego es la contratación de un programa de capacitación de modalidad híbrida con capacitación "in Company" (grupos cerrados para UTE) presencial y virtual, la cual podrá ser brindada a través de plataforma de aprendizaje propia de la empresa contratada o de UTE, en temas de liderazgo transformacional, con carácter integral y transversal a toda la organización, orientada a todas las áreas y a distintos niveles jerárquicos, con la finalidad de reforzar las conductas alineadas con la cultura y los nuevos modelos organizacionales que se quieren desarrollar.

#### **3. AGRUPACIÓN DE ÍTEMS**

##### **ÍTEM 1 - CURSO DE LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO**

##### **a. SUB ÍTEM 1.1 - PROGRAMAS DE LIDERAZGO INTEGRAL PARA SUPERVISORES (36 hs.)**

##### **Objetivos:**

Programa destinado a personas cuyo rol principal dentro de la empresa es el de supervisar tareas o grupos de personas y/o responsables de proyectos (primer nivel de supervisión). El objetivo es introducir conceptos de liderazgo creativo de manera de generar alineamiento en los distintos niveles de la organización. Mediante este programa se buscará desarrollar las competencias: - Orientación a Resultados- Comunicación Efectiva -Trabajo en Equipo - Orientación al cliente- Desarrollo de colaboradores.

Se plantean jornadas del entorno de 4 horas diarias, distribuidas en una jornada por semana. Este programa se presentará en modalidad presencial y/o virtual sincrónica. En caso de que la modalidad sea 100% virtual se deberán coordinar 2 instancias de una hora, individuales de seguimiento de cada participante.

Temario mínimo:

- Trabajo en equipo
- Resolución de conflictos
- Generación de confianza y compromiso
- Productividad personal
- Comunicación efectiva
- Conversaciones difíciles
- Gestión y Liderazgo
- Inteligencia emocional

La carga horaria podrá diferir en un +10% o -10% con respecto a la carga horaria sugerida.

**b. SUB ÍTEM 1.2– PROGRAMAS DE LIDERAZGO INTEGRAL PARA JEFATURAS (45 hs.)**

**Objetivos:**

Programa destinado a jefes de departamento y personal con responsabilidad de línea. El objetivo es el desarrollo de competencias de liderazgo creativo, destacando especialmente la orientación a resultados, el pensamiento estratégico y el desarrollo de personas y equipos, a través de herramientas concretas que les permita la práctica diaria del liderazgo, debiendo desarrollar actividades de apoyo personal y seguimiento de los grupos. Mediante este programa se buscará desarrollar las competencias: Desarrollo personal, desarrollo de colaboradores, trabajo en equipo y comunicación.

Se plantean jornadas del entorno de 5 horas diarias distribuidas en una jornada por semana o cada quince días. La capacitación será principalmente en modalidad presencial, pudiéndose incorporar modalidad virtual sincrónica. Se admitirá un máximo del 50% de la carga horaria en modalidad virtual.

Se deberán coordinar 3 instancias individuales de coaching (de 1 hora cada una) con cada uno de los participantes sobre su desarrollo personal o sobre una situación particular de su trabajo.

Se busca que el programa sea de contenido teórico y práctico, incorporando dinámicas donde el participante ponga en juego la teoría, con propuestas de autoconocimiento, tareas a realizar fuera del aula. Este programa requiere por parte de los participantes la presentación de una propuesta de trabajo en grupo, de aplicación en la organización. Ute acompañará el trabajo de los grupos.

Temario mínimo:

- Trabajo en equipo
- Productividad personal
- Comunicación efectiva
- Orientación al logro
- Estilos de Liderazgo (últimas tendencias)
- Gestión del estrés
- Resolución de conflictos
- Generación de confianza y compromiso

La carga horaria podrá diferir en un +10% o -10% con respecto a la carga horaria sugerida.

**c. SUB ÍTEM 1.3 – PROGRAMAS DE LIDERAZGO INTEGRAL PARA GERENTES Y SUBGERENTES (60 hs.)**

**Objetivos:**

Programa destinado para niveles de gerentes y subgerentes. El objetivo es el desarrollo de las competencias de liderazgo en la organización. Comprender los diferentes estilos de dirección y de liderazgo, tomar conciencia de cómo impacta el liderazgo en los demás para desarrollarlo de forma más efectiva en la organización.

Desarrollar y practicar las claves y herramientas concretas propias del liderazgo transformador para potenciar el talento de las personas y el desarrollo de los colaboradores y los equipos.

Competencias a desarrollar: Orientación a Resultados - Construcción de Redes - Desarrollo de Colaboradores- Visión estratégica

Se plantean jornadas del entorno de 5 horas diarias distribuidas en una jornada por semana o cada quince días. La capacitación será principalmente en modalidad presencial, pudiéndose incorporar modalidad virtual sincrónica hasta en un 30% de la carga horaria.

Se deberán coordinar 3 instancias individuales de coaching (de 1 hora cada una) con cada uno de los participantes sobre su desarrollo personal o sobre una situación particular de su trabajo.

Se busca que el programa sea de contenido teórico y práctico, incorporando dinámicas donde el participante ponga en juego la teoría, con propuestas de autoconocimiento, tareas a realizar fuera del aula. Este programa requiere por parte de los participantes la presentación de una propuesta de trabajo en grupo, de aplicación en la organización. Ute acompañará el trabajo de los grupos

Temario mínimo:

- Diseño de estrategia
- Estilos de Liderazgo (últimas tendencias)
- Equipos de alto rendimiento
- Liderar el cambio
- Propósito, cultura y Liderazgo
- Comunicación de alto impacto
- Desarrollo de colaboradores

La carga horaria podrá diferir en un +10% o -10% con respecto a la carga horaria sugerida.

Se requiere que los 3 programas aborden los temas de liderazgo con distinto nivel de profundidad, acorde al perfil de cada sub ítem.

### **3. METODOLOGÍA**

La empresa deberá detallar la metodología de enseñanza - aprendizaje propuesta, que le permita al participante tomar un rol activo en el aprendizaje.

Lo mínimo que se solicita es:

- Exposición por parte de los docentes/facilitadores
- Análisis y resolución de casos por parte del participante
- Realización de ejercicios y casos en cada tema
- Evaluación constante del participante

La empresa debe detallar las herramientas y plataformas de aprendizaje a utilizar durante el transcurso de los programas.



El oferente podrá presentar plataforma de aprendizaje propia o utilizar la que UTE defina. En todos los casos, será su responsabilidad la gestión de los cursos en la misma. El material utilizado en los cursos, podrá ser compartido dentro de UTE. En caso de utilizar una plataforma propia UTE deberá tener acceso a la misma para realizar un seguimiento de los avances de los participantes.

Se deberá realizar una presentación demostrativa de la propuesta al equipo de UTE. A estos efectos serán citados, durante la etapa de evaluación de las propuestas, en forma individual a cada oferente que haya cumplido con los requisitos mínimos indicados en el punto 2.3 del Capítulo II del presente pliego.

### **Metodología de evaluación de los participantes:**

Se requiere una evaluación de aprendizaje al finalizar el programa. Los participantes deberán recibir una devolución del docente respecto al proceso de aprendizaje, en base a la resolución de ejercicios, casos propuestos u otros (cuestionarios, etc.)

El control de asistencia y la información sobre las aprobaciones, serán responsabilidad de la empresa y deberán ser informadas a UTE.

### **Requerimientos de los cursos:**

El cronograma de cursos se hará en acuerdo con UTE.

Las clases presenciales se realizarán en instalaciones de UTE de Montevideo, y tanto las clases presenciales como las virtuales sincrónicas deberán ser dentro del horario de 09:00 a 17:00 hs.

Para el sub ítem 1.1, los grupos contarán con un máximo de 25 participantes.

Para los sub ítems 1.2 y 1.3 los grupos contarán con un máximo de 22 participantes.

Los docentes que impartan los cursos deberán coincidir con los que figuran en la oferta. Si se sustituye, el reemplazo deberá cumplir con los mismos requerimientos de quienes hayan sido presentados y aceptados por UTE en instancia de evaluación de las propuestas.

Cantidad máxima de grupos a contratar durante el plazo de contratación:

- 6 del sub ítem 1.1
- 4 del sub ítem 1.2
- 2 del sub ítem 1.3

## CAPITULO II - CONDICIONES GENERALES

### 1. VIGENCIA DEL CONTRATO

Vigencia del Contrato:

El plazo de contratación será de 18 meses a contar desde el día siguiente al vencimiento del plazo establecido en el punto 18 de la Parte II (Condiciones Generales para Adquisiciones), o hasta agotar el monto adjudicado, lo que ocurra primero.

Si al finalizar el plazo de contratación quedara excedente de monto, se renovará automáticamente el mismo hasta agotar el monto, salvo que alguna de las partes manifieste su desistimiento debiendo comunicarlo con un preaviso de 30 días calendario.

La Administración podrá dar por concluido el contrato, con un preaviso de 30 días calendario, en caso que las condiciones que dieron origen a la contratación hubieran finalizado.

USO DE OPCIÓN: UTE podrá hacer uso de una opción por hasta igual período y monto.

### 2. FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Las firmas oferentes deberán presentar como mínimo la siguiente información que será utilizada para evaluar la capacidad y la experiencia de las mismas, de acuerdo a la calificación indicada debajo de cada numeral:

#### 2.1. Experiencia

- nombre de las empresas a quien se proveyó de los servicios, dirección y teléfono
- carta de conformidad del cliente para con el servicio prestado
- descripción del trabajo
- colectivo al que fue dirigido (Gerentes, jefes, etc.)
- período de actuación
- equipo docente
- modalidad (presencial o virtual)

A los efectos de la evaluación de las ofertas, sólo se considerarán los servicios profesionales en relación al objeto licitado, realizados en los últimos 5 años contados a partir de la fecha de apertura de ofertas. (Anexo 1)

#### **Calificación de experiencia de la empresa (CEmp) - Máximo a asignar 30 puntos**

De acuerdo a la siguiente escala:

- Años de experiencia previa - últimos 5 años - Máximo **5 puntos**. - un punto por año en que haya brindado capacitación en temáticas del objeto a un mínimo de 50 participantes, en empresas de más de 200 personas.
- Horas de capacitación impartidas - 1000 hs o más - Máximo **10 puntos**. Se consideran las propuestas que hayan impartido cursos cuya carga horaria total sea al menos de 1000 horas de capacitación en las temáticas solicitadas en el punto 2 Descripción del Objeto, en los últimos 5 años. El máximo puntaje se otorgará al

oferente que presente mayor cantidad de horas, luego se asignará puntaje proporcional a la cantidad de horas presentadas.

- Colectivo al que fue dirigido en los últimos 5 años: Máximo **15 puntos**.
  - Gerentes/Directivos de Organismos Públicos - Máximo a asignar 8 puntos. (Mayor cantidad de personas alcanzadas)
  - Gerentes/Directivos Organizaciones Privadas - Máximo a asignar 5 puntos. (Mayor cantidad de personas alcanzadas)
  - Otros niveles de jefatura - Máximo a asignar 2 puntos. (Mayor cantidad de personas alcanzadas)

El oferente que presente mayor cantidad de personas alcanzadas, tendrá el mayor puntaje correspondiente a cada colectivo, puntuándose el resto proporcionalmente a las personas alcanzadas.

Cada colectivo se evaluará en forma individual, no pudiendo superar en total los 15 puntos.

## **2.2. Curriculum vitae de los/las profesionales del equipo de trabajo. Mínimo 3 docentes a exigir. (CTec)**

### **Calificación - Máximo a asignar 30 puntos**

Excluyente:

El equipo docente destinado al dictado de estos cursos deberá contar con experiencia en el dictado de cursos en cada uno de los últimos 3 años (contados a partir de la apertura de ofertas) en las temáticas solicitadas (indicadas como temario mínimo en el punto 2 Descripción del objeto), en organizaciones públicas o privadas orientadas a los líderes.

El equipo deberá contar con al menos un docente certificado internacional en coaching profesional avalado por ICF Nivel MCC – Coach Master Certificado y uno PCC – Coach Profesional Certificado.

El equipo deberá contar con al menos un docente con perfil académico (formación a nivel de maestría o superior o docencia universitaria equivalente a grado 3 o superior) en el área de comportamiento humano en las organizaciones).

Se valorará:

- Formación - máximo **15 puntos**
  - Formación específica: (7 puntos)
    - Se asignarán 3 puntos por ser profesional universitario
    - Se asignarán 4 puntos por contar con posgrado que incluyan temas de liderazgo, estrategia, cultura organizacional, gestión del cambio, y desarrollo de equipos.
  - Formación en herramientas de apoyo al liderazgo (8 puntos) como coaching certificado, herramientas sistémicas, amplia formación en desarrollo de equipos/dinámicas de grupos en organizaciones. Formación en herramientas específicas tales como: PNL, Eneagrama, Metodologías Ágiles, Gamificación, Belbin, Mindset Maps.
    - Solo se considerarán cursos de más de 20 horas. El oferente que presente mayor cantidad de horas obtendrá el mayor puntaje. Se debe presentar documentación respaldante y cantidad de horas de cada curso.

Se considerará el promedio del puntaje de los tres docentes con mejor evaluación.

- Experiencia - máximo 15 puntos
  - Se evaluará en base a horas de docencia impartidas en organizaciones, en las temáticas solicitadas en el punto 2 Descripción del objeto Se asignará el puntaje máximo a quien presente mayor cantidad de horas en los últimos 3 años considerando las temáticas solicitadas. **-10 puntos**

Se considerará el promedio del puntaje de los tres docentes con mejor evaluación.

- Experiencia práctica en consultoría sobre estas temáticas - **5 puntos.**  
Se asignará el puntaje máximo a quien presente mayor cantidad de horas en los últimos 3 años considerando las temáticas solicitadas en el punto 2 Descripción del objeto.

Se considerará el promedio del puntaje de los tres docentes con mejor evaluación.

### **2.3. Contenidos, metodologías y herramientas. (CMet)**

La empresa oferente debe presentar propuestas de capacitación con objetivo y descripción del contenido y duración en cada caso.

#### **Calificación - Máximo a asignar por sub ítem 40 puntos**

Se valorará la adecuación de la propuesta a las necesidades de UTE en función del contenido, la metodología a aplicar y las herramientas propuestas de acuerdo al anexo 2

- Contenido: se evaluará la adecuación al temario mínimo indicado considerando integralidad de la propuesta **(15 puntos)**
- Metodología: se evaluará la variedad de metodologías de enseñanza aprendizaje, que habilite la participación activa de los participantes, considerando **(20 puntos)**:
  - Exposición por parte de los docentes/facilitadores (5 puntos)
  - Análisis y resolución de casos por parte del participante (5 puntos)
  - Realización de ejercicios y casos en cada tema (5 puntos)
  - Evaluación constante del participante (5 puntos)
- Herramientas: por ejemplo, test de liderazgo, autoconocimiento, perfiles, feedback, etc. La cantidad de herramientas requeridas para cada sub ítem se especifica en el Anexo 2 **(5 puntos)**

UTE podrá realizar las consultas que estime convenientes para verificar la información suministrada, así como solicitar información complementaria o aclaratoria de la presentada.

El puntaje final de CMet se determinará sumando el puntaje obtenido para cada sub ítem.

Para cumplir con la calificación técnica (CT), cada propuesta deberá alcanzar como mínimo el 60% del puntaje en CEmp, CTec y CMet, en cada uno.

La presentación de la propuesta tendrá una duración estimada máxima de 2 horas. Esta evaluación se realizará en la etapa de estudios de las propuestas. Dentro de ese periodo las ofertas que cumplan con los requisitos mínimos serán citadas por la Comisión Asesora para hacer su presentación.

**Los requisitos mínimos contenidos en el pliego son:**

- **contar con al menos un docente certificado internacional en coaching profesional avalado por ICF Nivel MCC – Coach Master Certificado y uno PCC – Coach Profesional Certificado**
- **contar con al menos un docente con perfil académico (formación a nivel de maestría o superior o docencia universitaria equivalente a grado 3 o superior) en el área de comportamiento humano en las organizaciones)**
- **cumplir con el contenido mínimo requerido en el punto 2 Descripción del objeto para cada sub ítem**
- **contar con 3 docentes como mínimo que cubran todas las temáticas solicitadas**
- **la carga horaria de los programas no puede diferir en más/menos 10% de la sugerida**
- **haber obtenido en CEmp y CTec al menos el 60% del puntaje en cada uno**
- **la metodología debe cumplir con los 4 puntos solicitados en el punto 2.3**
- **las condiciones de rechazo automático establecidas en el punto 5 del presente capítulo**

La presentación deberá constar de un ejemplo del taller sobre el tema Generación de confianza y compromiso del Programa de liderazgo integral para jefaturas, donde se validará la metodología incluida en su propuesta: Exposición por parte de los docentes/facilitadores, análisis y resolución de casos por parte del participante, realización de ejercicios y casos en cada tema y evaluación constante del participante.

### **3. ACREDITACION DE LA DOCUMENTACIÓN**

La acreditación de antecedentes de la empresa y de los profesionales del equipo de trabajo deberá presentarse con la oferta respectiva.

### **4. PRECIO Y COTIZACIÓN**

Sólo se aceptarán cotizaciones plaza.

Se deberán cotizar la totalidad de los sub ítems solicitados de acuerdo a la tabla que figura en el Anexo 3.

La propuesta se realizará en moneda nacional y se ajustarán de acuerdo a la siguiente fórmula paramétrica:





$$P1 = P_o (0,2 (IPC1/IPCo) + 0,8 (IMSP1/IMSPo))$$

Siendo:

P1: precio ajustado del mes de prestación del servicio.

Po: valor hora cotizado.

IPC1: Índice de Precios al Consumo vigente en el mes anterior a la prestación del servicio.

IPCo: Índice de Precios al Consumo vigente en el mes anterior a la apertura de ofertas.

IMS1: Índice Medio de Salarios Sector Privado, vigente en el mes anterior a la prestación del servicio

IMSo: Índice Medio de Salarios Sector Privado, vigente en el mes anterior a la apertura de ofertas.

Los Oferentes deberán estar inscritos en el RUPE (Registro único de Proveedores del Estado) y tener radicación en el país.

Las ofertas comprenderán el material a utilizar por la empresa y que deberá ser entregado a los participantes del curso ya sea de forma física o digital. UTE quedará habilitado para reproducir el material tanto parcial como totalmente dentro de la empresa.

## **5. Condiciones de rechazo automático de la Oferta:**

- No mantener su oferta por el plazo establecido en el punto 11.1 de la Parte II
- El oferente no se encuentre inscripto en RUPE al momento de la apertura de ofertas

## **6. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS Y ADJUDICACIÓN**

### **6.1. Evaluación**

#### **CALIFICACIÓN TÉCNICA (CT)**

La calificación técnica de cada oferta surgirá de:

$$CT = C_{Emp} + C_{Tec} + C_{Met}/3$$

donde:

CT: es la calificación técnica

C<sub>Emp</sub>: es la calificación de experiencia de la empresa

C<sub>Tec</sub>: es la calificación de los/las profesionales del equipo de trabajo



CMet: es la calificación de los contenidos, metodologías y herramientas

### **CALIFICACIÓN ECONÓMICA (CE)**

Para aquellas empresas cuyo puntaje técnico (CT) supere o iguale 60 puntos, se determinará la calificación económica.

$$CE = \frac{100 \times (1 - 2 \times (PC - LP))}{(HP + LP)}$$

donde:

- PC: Precio total de la oferta en consideración.
- CE: Calificación Económica de la oferta en consideración
- HP: mayor precio total ofertado en esta licitación, de las ofertas que superen o igualen los 60 puntos de la CT.
- LP: menor precio total ofertado en esta licitación, de las ofertas que superen o igualen los 60 puntos de la CT.

### **CALIFICACIÓN FINAL (CF)**

La calificación final de las ofertas se obtendrá de aplicar la siguiente fórmula:

$$CF = 0,5 \times CT + 0,5 \times CE$$

#### **6.2. Adjudicación**

La adjudicación se realizará por la totalidad del objeto, a la empresa que obtenga la mayor calificación final (CF).

La cantidad de talleres en los sub Ítems 1.1, 1.2 y 1.3 son solo a los efectos comparativos y para determinar el monto a adjudicar.

Cabe destacar que la cantidad de talleres establecidos para los sub Ítems 1.1, 1.2 y 1.3 son estimadas e indican un máximo de talleres a realizar durante la vigencia del contrato, lo que no implica un compromiso por parte de UTE de su realización.



## ANEXO 1 (Aspectos Técnicos)

### CURRICULUM VITAE

#### DATOS GENERALES

<b>Nombre completo:</b>	
<b>Nacionalidad:</b>	
<b>Fecha de Nacimiento:</b>	
<b>Cédula de Identidad:</b>	

<b>Cargo que Ocupa en la Empresa:</b>	
<b>Fecha de ingreso:</b>	

#### EDUCACIÓN FORMAL

<b>Formación de Grado</b>	<b>Institución</b>	<b>Año de graduación</b>

#### CURSOS O ESPECIALIZACIONES

<b>Cursos</b>	<b>Institución</b>	<b>Duración del Curso (en Horas)</b>	<b>Año</b>

<b>ACTIVIDADES RELACIONADAS AL OBJETO REALIZADAS</b>
--

Actividad	Empresa	Fecha	Horas de capacitación Realizadas

## ANEXO 2 Propuesta de capacitación

SUB ÍTEM 1.1			
Concepto	Descripción del requerimiento	Cumple/No Cumple	Indicar en qué lugar de la propuesta se encuentra
CONTENIDOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Resolución de conflictos</li> <li>• Generación de confianza y compromiso</li> <li>• Productividad personal</li> <li>• Comunicación efectiva</li> <li>• Conversaciones difíciles</li> <li>• Gestión y Liderazgo</li> <li>• Inteligencia emocional</li> </ul>		
METODOLOGIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición por parte de los docentes/facilitadores</li> <li>• Análisis y resolución de casos por parte del participante</li> <li>• Realización de ejercicios y casos en cada tema</li> <li>• Evaluación constante del participante</li> </ul>		

SUB ÍTEM 1.2			
Concepto	Descripción del requerimiento	Cumple/No Cumple	Indicar en qué lugar de la propuesta se encuentra
CONTENIDOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Productividad personal</li> <li>• Comunicación efectiva</li> <li>• Orientación al logro</li> <li>• Estilos de Liderazgo (últimas tendencias)</li> <li>• Gestión del estrés</li> <li>• Resolución de conflictos</li> <li>• Generación de confianza y compromiso</li> </ul>		
METODOLOGIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición por parte de los docentes/facilitadores</li> <li>• Análisis y resolución de casos por parte del participante</li> <li>• Realización de ejercicios y casos en cada tema</li> <li>• Evaluación constante del participante</li> </ul>		
HERRAMIENTAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> </ul>		
Mínimo 3 (*)			

<b>SUB ÍTEM 1.3</b>			
Concepto	Descripción del requerimiento	Cumple/No Cumple	Indicar en qué lugar de la propuesta se encuentra
CONTENIDOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño de estrategia</li> <li>• Estilos de Liderazgo (últimas tendencias)</li> <li>• Equipos de alto rendimiento</li> <li>• Liderar el cambio</li> <li>• Propósito, cultura y Liderazgo</li> <li>• Comunicación de alto impacto</li> <li>• Desarrollo de colaboradores</li> </ul>		
METODOLOGIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición por parte de los docentes/facilitadores</li> <li>• Análisis y resolución de casos por parte del participante</li> <li>• Realización de ejercicios y casos en cada tema</li> <li>• Evaluación constante del participante</li> </ul>		
HERRAMIENTAS  Mínimo 5 (*)			

(\*) A modo de ejemplo: Test de autoconocimiento, liderazgo, perfiles, feedback, etc.



### ANEXO 3 Propuesta Financiera

#### CUADRO DE COTIZACIÓN

	EMPRESA:			
	Cantidad de Hs. por Programa/taller	Cantidad Programas/taller	Precio por Programa/taller (sin IVA)	Precio total (sin IVA)
Sub ítem 1.1	36	6		
Sub ítem 1.2	45	4		
Sub ítem 1.3	60	2		
			<b>Total de la oferta (sin IVA) - ( a considerar para CE)</b>	

Estos precios no Incluyen IVA.

Las cantidades establecidas son estimadas e indican un máximo de talleres a realizar durante la vigencia del contrato, lo que no implica un compromiso por parte de UTE de su realización.

El precio total ofertado para la totalidad de los sub ítems será el que se considerará para el comparativo de precios y para determinar el monto a adjudicar.