

CICLOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA EXPORTADORA Y FORTALECIMIENTO TÉCNICO EMPRESARIO.

La Fundación Argentina para la Promoción de Inversiones y Comercio Internacional, en adelante la “Agencia”, invita a las Universidades que cuenten con carreras y posgrados orientados al comercio exterior y/o desarrollo empresarial, a que, mediante sus respectivas Facultades, Institutos, Centros de Investigación oferten servicios de capacitación orientado a pequeñas y medianas empresas con el objetivo de mejorar su performance exportadora.

PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS:

Las propuestas se recibirán al e-mail: formacion@inversionycomercio.org.ar o correo postal, hasta el 15 de marzo inclusive. Las mismas deberán encontrarse firmadas por el representante legal en todas sus hojas.

CONTENIDOS DE LAS PROPUESTAS:

1) Talleres:

a) Específicos: contempla aquellas Universidades cuyo expertise está centrado en el desarrollo sectorial. Los sectores a contemplar serán:

- Agro y alimentos: Apícola; Carnes; Frutihortícola; Industrializados; Infusiones; Kosher; Lácteos; Legumbres-Maní y Especialidades; Nutrición Animal; Olivícola; Orgánicos; Alimentos Saludables; Pesca; Vino.
- Creativas: Arte; Audiovisual; Diseño; Editorial; Moda; Música.
- Industria: Autopartes; Biotecnología, Cosméticos; Electro-Electrónica; Equipamiento Médico; Maquinaria Agrícola; Maquinaria; Gas y Petróleo; Máquinas y Packaging.
- Servicios: Agtech; Educación; Emprendedurismo; Fintech; Franquicias; TICs; Videojuegos.

A modo referencial se incluyen algunos tópicos sobre los que se podrán desarrollar los siguientes ciclos:

- Temas de actualidad y utilidad vinculados al sector. Novedades regulatorias específicas.
 - Análisis de tendencias internacionales/sectoriales y oportunidades comerciales.
- Principales destinos de exportación argentina del sector-subsector a abordar. Consejos prácticos para acceder a los potenciales mercados de exportación.
- Problemáticas o necesidades del sector y posibles soluciones.
- Certificaciones locales e internacionales requeridas.

b) Generales: destinado a aquellas Universidades cuyo expertise esté centrado en el desarrollo de habilidades empresariales. Los ciclos podrán basarse en:

- Habilidades blandas y de gerenciamiento.
- Técnicas de negociación.
- Gestión en Redes sociales.
- Marca Personal para generar negocios.
- Marketing digital en Redes sociales.
- Social Media Marketing.
- Comunicación efectiva.
- Manejo y posicionamiento en Redes sociales.
- Confección de campañas.
- Desarrollo de plan de negocios y sus etapas.
- Responsabilidad social empresaria para Pymes.
- Planificación estratégica y Gestión de proyectos.
- Pitching sales + Pitch Deck.
- Liderazgo.
- Desarrollo de un estudio de mercado.
- Herramientas de análisis digital.

2) Ciclos:

- Un ciclo de formación corto que deberá constar de dos y cuatro clases, presenciales, de 4 horas cada una.

- Un ciclo de formación media que deberá constar de cuatro y seis clases, de las cuales 4 serán presenciales y dos online, de cuatro horas cada una.
- Un ciclo de formación larga que deberá constar de seis a ocho clases, de las cuales 6 deberán ser presenciales y dos online, de cuatro horas cada una. Todos los ciclos tendrán un público objetivo máximo de 80 personas.

Tener en cuenta que el contenido del mismo deberá adaptar su profundidad y/o alcance en la temática propuesta de acuerdo al ciclo de formación seleccionado (Corto, Medio o Avanzado)

IMPORTANTE: Se optará por el curso que resulte más adecuado a las necesidades del sector del que se trate. Respecto a los ciclos (punto 2), podrán presentar uno, dos o de los tres tipos, a elección.

3) Programas de fortalecimiento técnico:

- Diseño y desarrollo de una metodología para la implementación de un programa de mentoreo exportador.
- Diseño y desarrollo metodológico para la realización de una herramienta de autodiagnóstico exportador para los sectores de Alimentos; Creativas; Servicios e Industria.
- Asistencia técnica: vinculación institucional para la implementación de pasantías y confección de informes, tesis y/o prácticas profesionales.

EVALUACIÓN:

Se conformará un Jurado compuesto por los gerentes de cada área de la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional quienes serán los encargados de seleccionar las propuestas que consideren más interesantes para sus sectores.

Los criterios de evaluación serán:

- Análisis de contenido.
- Perfil del cuerpo docente/técnico.
- Antecedentes y métricas de cursos/programas realizados bajo esa temática.
- Adecuación a las necesidades del sector (nivel y calidad de contenidos)

Aquellas propuestas declaradas de interés por el Jurado serán llamadas a licitación de acuerdo al reglamento de compras de la Agencia durante los meses de marzo/abril de 2019 siendo las mismas pasibles de los beneficios detallados a continuación.

BENEFICIOS:

A la propuesta seleccionada se le otorgará:

- Derecho de preferencia: si la propuesta seleccionada por el Jurado no fuera la más económica del proceso licitatorio, la oferta que cuente con el derecho de preferencia contando con un margen del 10% para ser adjudicada como ganadora.
- Derecho de ballottage: Cuando la diferencia fuese superior al 10%, hasta en un 20%, se volverán a presentar las ofertas entre la Propuesta Seleccionada y la Mejor Oferta (sin considerar derecho de preferencia).

NOTIFICACIONES:

Los interesados en ofertar deberán informar: (i) un domicilio especial; (ii) un número telefónico de contacto y; (iii) una dirección de correo electrónico.

Todas las comunicaciones que se cursen relativas a esta convocatoria, ya sea vía telefónica, en el domicilio especial o por correo electrónico, mientras no medie notificación fehaciente de su modificación, serán consideradas válidas.

CANCELACIÓN DE ACTIVIDAD:

En caso de cancelación de la presente convocatoria o de la consiguiente licitación, la Agencia no deberá indemnización alguna.