



# **TÉRMINOS DE REFERENCIA 2022**

## **PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A EMPREENDEDORES**

### **CENTRO PYME DE SAN JOSÉ**

#### **Consultoría para el asesoramiento a emprendedores en el área de Finanzas y Marketing**

##### **Socio estratégico**

##### **Centro Comercial e Industrial de San José**

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico [sanjose@centros.uy](mailto:sanjose@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 las 23.59 del 14 de agosto de 2022.**

---

## **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. PROGRAMA DE APOYO A EMPRENDIMIENTOS DE LOS CENTROS PYMES**

El proyecto consiste en el desarrollo de un programa integral que acompaña al emprendedor desde el momento de la idea hasta la puesta en marcha del emprendimiento.

En primer lugar, se realizará un llamado a emprendedores/as en diferentes fases de desarrollo, desde la idea hasta la reciente creación. En ese marco, se seleccionará un grupo de emprendimientos con ideas de negocio que tengan el perfil esperado, quienes podrán participar del proceso de capacitación y tutorías para fortalecer sus proyectos.

Los talleres ofrecidos irán desde actividades de sensibilización buscando la movilización y motivación de los/as emprendedores/as. 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.

El último taller dictado es uno dirigido a personas que lleven adelante un emprendimiento de reciente creación o estén próximos a implementarlo. Su objetivo es brindar los conocimientos empresariales básicos con los que debe contar cualquier emprendedor al comenzar a implementar un emprendimiento.

---

## **II. OBJETO DE LA CONSULTORÍA**

---

El objeto de la consultoría es brindar asesoramiento a emprendedores del departamento de San José en las áreas de marketing y finanzas.

Los emprendedores beneficiarios, participaron previamente del Programa de Apoyo Integral a Emprendedores (PAIE). Durante el proceso de capacitación elaboraron junto a los asesores del Centro su modelo de negocio, este documento servirá como insumos para la presente consultoría.

Durante el periodo de asesoramiento, el consultor realizará en conjunto con el/la emprendedor/a un plan de trabajo para ese periodo, motivando e impulsando al emprendedor en el logro de las acciones y plazos establecidos, y sugiriendo medidas correctivas cuando se justifiquen.

La tarea es de proximidad con el/la emprendedor/a e implica la realización de dos entrevistas de 2,5 horas cada una con cada emprendedor, una para trabajar en el área de marketing y la otra en finanzas.

---

## **III. ACTIVIDADES A DESARROLLAR**

---

En el rol de asesor deberá:

- Realizar un plan de trabajo para los meses de asesoramiento con acciones concretas que se deberán cumplir durante dicho periodo.
- Realizar seguimiento de las acciones previstas en el plan de trabajo.
- Asesorar al emprendedor en la toma de decisiones y en la definición de una estrategia a seguir, en función de nuevas oportunidades u obstáculos que pudieran surgir durante el período de asesoramiento.

- Realizar evaluaciones e informes de la situación y avance del emprendimiento.
- Mantener reuniones de coordinación con el equipo del Centro PYME de San José.

Dependiendo de la situación de cada emprendimiento asesorado, se espera que el consultor oriente, para el caso de la tutoría en marketing, en la identificación de oportunidades de mercado que sean compatibles con las capacidades y potencialidades del emprendedor/emprendimiento y perfile un análisis de mercado y competencia, defina el negocio a corto, mediano y largo plazo, estime la demanda esperable, o defina las estrategias y acciones debidamente fundamentadas. Y para el caso de la tutoría en finanzas, oriente en cuanto a la toma de decisiones y en la definición de una estrategia financiera a seguir, a raíz de nuevas oportunidades u obstáculos que pudieran surgir durante el período de la tutoría, asistir al emprendedor, cuando corresponda, en la búsqueda de financiamiento y trabajar sobre los puntos identificados más importantes en cuanto a finanzas.

---

#### **IV. PRODUCTOS ESPERADOS**

---

Entre los productos que se esperan obtener de la consultoría encuentran:

- Ajuste del modelo de negocio.
- Plan de trabajo con énfasis en los temas de marketing y finanzas que incluyan los siguientes puntos:
  - o Marketing:
    - Perfilar un breve análisis de la competencia y de la demanda.
    - Definir políticas de producto, precio, distribución y promoción.
    - Cómo y cuando realizar promociones.
    - Planificación de marketing, incluyendo segmento de mercado, canales de comercialización y relacionamiento con el cliente.
    - Apartado introductorio sobre marketing digital. Herramientas más apropiadas.
  - o Finanzas:
    - Revisión del análisis de costos.
    - Cálculo del punto de equilibrio económico y financiero.

- Perfilar estrategia económica financiera del primer año.
  - Opciones para el financiamiento.
- 
- Luego de cada reunión presencial el consultor deberá enviar un mail al asesor del Centro PYME con los puntos tratados y las próximas acciones a seguir.
  - Informe final, donde el consultor establecerá su opinión sobre el desarrollo del asesoramiento, detallando las acciones que se realizaron y cuáles son los puntos que el emprendedor deberá continuar trabajando con el objetivo de desarrollar su emprendimiento.

---

#### ***V. REQUERIMIENTOS OPERATIVOS***

---

Para desarrollar tales actividades, el consultor trabajará en estrecha coordinación con el equipo técnico del Centro PYME, manteniendo un régimen de reuniones periódicas con los emprendedores para realizar el seguimiento de las actividades planificadas, evaluar en conjunto nuevas oportunidades y proponer acciones correctivas cuando corresponda. El consultor tendrá acceso a la información ya desarrollada por el emprendedor en el marco del Programa, debiendo mantener estricta confidencialidad sobre el contenido de la misma.

---

#### ***VI. PERFIL DEL CONSULTOR***

---

Formación en las áreas de Marketing y finanzas con amplia y comprobable experiencia en asesoramiento y consultorías a micro, pequeñas y medianas empresas, así como nuevos emprendedores. Se valorará especialización comprobable en el diseño y evaluación de planes de negocio.

---

#### ***VII. PLAZO Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN***

---

La consultoría tendrá una duración máxima de dos meses comenzando en el mes de agosto de 2022.

El total de horas de la consultoría será de 50 horas distribuidas en 25 horas de trabajo en la tutoría de marketing y 25 horas de trabajo en el área de finanzas las cuales se distribuirán entre los emprendimientos seleccionados (aproximadamente 5 horas por emprendimiento entre ambas tutorías).

---

## **VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

---

Se realizará una evaluación técnica de la propuesta según los siguientes criterios:

- Formación del consultor (*Máximo 10 puntos*)
- Antecedentes y experiencia del consultor en la realización de planes de negocio, tutorías, análisis de mercado, económico financiero y otros similares (*Máximo 10 puntos*)
- Conocimiento de la población objetivo (trabajo con emprendedores, actividades realizadas en el departamento, residencia en el mismo) (*Máximo 10 puntos*)

Se considerarán las postulaciones de aquellos consultores que superen el 60% del puntaje de la evaluación técnica.

El Centro PYME de San José confeccionará una lista de prelación, en función de los puntajes, y mantendrá entrevistas con los consultores, para proceder a su selección.

---

## **IX. PAGOS**

---

La remuneración total prevista, por todo concepto, asciende a \$1.513 + IVA (pesos uruguayos mil quinientos trece más IVA).

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 a los que se les brindó efectivamente la tutoría.