

LLAMADO A CONSULTORES

ESTUDIO ECONÓMICO TERRITORIAL CENTRO PYME

Estudio económico del departamento de Salto

Socio Estratégico

CENTRO COMERCIAL E INDUSTRIAL DE SALTO

Los/las consultores o equipos consultores debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico salto@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.

Recepción de propuestas hasta el **2/08/2022** a las 23:59 hs.

Introducción

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.

El Centro Comercial e Industrial de Salto es el Socio Estratégico del Centro Pyme Salto y será el responsable de la contratación y lo que de ello deviene.

El Comité Consultivo Local (CCL) es el ámbito a través del cual se recogen demandas e intereses locales y regionales y tiene un rol relevante en la adecuación del modelo general de los Centros Pymes a la realidad territorial.

El Plan Operativo del Centro Pyme Salto contempla la realización de Estudios Territoriales y le corresponde al Comité Consultivo Local fijar las prioridades, para lo que se ha procesado la discusión a esos efectos, derivando las siguientes bases que fueran validadas en la reunión del 8 de julio 2022.

Antecedentes:

En el marco del Consejo Consultivo Local y el Centro Pyme se diseñan e implementan actividades de consultorías específicas para la identificación de necesidades de fortalecimiento de las capacidades competitivas de las Mipymes. El objetivo es obtener insumos que permitan evaluar la situación de las actividades productivas más relevantes para el territorio. La realización de estos estudios podrá estar a cargo de instituciones, empresas consultoras o profesionales locales y/o nacionales según la especialidad requerida.

Previamente al diseño de las capacitaciones, derivaciones o postulación a instrumentos, 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. En una segunda etapa, 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.

La Cámara Empresarial de Salto en su calidad de Socio Estratégico convoca a Entidades de Capacitación y equipos de consultores a presentar propuestas para el presente llamado.

A partir de la evaluación técnica se realizará una lista de prelación de las propuestas remitidas por las instituciones y/o consultores/equipos 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 consultoría, 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 Consultorías.

El Centro Comercial e Industrial de Salto es el Socio Estratégico del Centro Pyme de Salto y será el responsable de la contratación y lo que de ello deviene.

Objetivo General:

El objetivo de este estudio es realizar un análisis y la descripción de datos económicos relevantes de Salto y los sectores de actividad educación, tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), y citricultura (fase primaria y industrial), generando así información valiosa y de utilidad para la toma de decisiones en asuntos económicos, sociales y empresariales. De esta manera, se pretende obtener un análisis de la situación y evolución de las principales magnitudes económicas y empresariales del departamento y sus sectores que permitan entender la realidad y mostrar el escenario económico actual.

Objetivos específicos:

- Estudiar y sistematizar la información económica existente y publicada del departamento a partir de estadísticas relacionadas con la demografía, lo macroeconómico y social.
- Analizar la situación y desempeño de los sectores económicos: educación, tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y citricultura (fase primaria e industrial) en función de las principales magnitudes económicas y empresariales.

Productos esperados:

1. Analizar y presentar la situación socioeconómica departamental como una manera de contextualizar los resultados del estudio. Con las fuentes secundarias existentes y consulta a fuentes primarias, presentar información general del departamento: población (urbana, suburbana), participación en PBI nacional, exportaciones, importaciones, empleo y desempleo, trabajo informal, principales sectores económicos, ingresos y pobreza, entre otros indicadores relevantes.

2. Estudiar y sistematizar la información económica sectorial existente y publicada de cada sector objeto de estudio, de manera que permita profundizar el conocimiento de su situación actual:
 - Recolección de información proveniente de fuentes secundarias y la ejecución de un trabajo de campo exhaustivo para caracterizar y cuantificar las empresas del territorio por sector objeto de estudio en términos de: cantidad de unidades productivas o económicas, tamaño, ubicación, número de empleo o unidades de trabajo (incluyendo la dimensión de género); mercados atendidos, inversión, exportación, digitalización, internacionalización de las empresas (porcentaje de empresas que exporta, importa, exporta e importa o no realiza actividad exterior), hasta el máximo nivel de desagregación posible con las fuentes secundarias existentes.
 - Relevar las principales empresas según facturación total, trabajadores, exportadoras y/o importadoras por sector.
3. Identificar las principales restricciones, potencialidades y desafíos de cada sector, proponiendo líneas estratégicas y tácticas identificadas para el mejor desarrollo a partir de los productos 1 y 2, detallando:
 - Los escenarios probables y la evolución de la actividad económica de estos sectores en el departamento, identificando las oportunidades para reconfigurarlo y regenerarlo.
 - Las restricciones y las demandas específicas de mejora de cada sector en materia de infraestructura, Tics, formación y capacitación de los RRHH, herramientas para el desarrollo de negocios (prácticas de gestión, organización, comercialización, etc;), asociatividad y cooperación, entre otros aspectos que se entiendan prioritarios, identificando problemáticas comunes de los sectores para la mejora en la gestión empresarial en las pymes de cada sector.
 - Identificar potencialidades de articulación / vinculación entre el sector educación (universidad) y los sectores productivos analizados.
 - Identificar oportunidades de interacción dentro de cada sector y/o entre empresas para asociarse (encadenamientos productivos -ya sea en forma de consorcios, subcontratos o proveedora-, desarrollo de proveedores, integración regional, asociatividad, etc.) y la reducción de brechas competitivas

Actividades a ser desarrolladas:

Excepto mejor opción propuesta y justificada, como mínimo se requiere la realización de:

- a) Para una primera fase de aproximación a la realidad del territorio y de los sectores objeto de estudio: estudio y sistematización de la información económica existente del departamento y los sectores en base a información secundaria publicada.
- b) Para una segunda fase: trabajo de campo mediante la realización de entrevistas en profundidad a referentes de empresas de cada uno de los sectores objeto de estudio que

puedan dar un panorama de la situación actual del sector, sus restricciones para el desarrollo de la actividad y perspectivas.

c) Taller o desayunos de trabajo con los principales actores de cada sector analizado para la identificación de restricciones y oportunidades.

d) Presentación de los resultados ante el Comité Consultivo Local, y actores del ámbito público, privado y sociedad civil para presentar resultados y validar las conclusiones del estudio.

Responsables de la consultoría – definir el/la o los/las responsables del trabajo, aportando la documentación que acredite su formación y experiencia.

Plazo de la consultoría – se prevé un plazo máximo de 3 meses

Documentación a presentar – carta de presentación con la información del postulante (persona física, persona jurídica, organización), documentación que acredite formación experta y experiencia relacionada al llamado, propuesta del trabajo con detalle ajustado a los actuales TDR.

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

Presupuesto – El presupuesto por todo concepto es de \$150.000 (pesos uruguayos ciento cincuenta mil) IVA incluido. No se admitirá ningún otro costo que no figure en la propuesta bajo ningún concepto.

Comité de selección - se integrará con 3 miembros, uno de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), uno del Centro Comercial e Industrial de Salto (Socio Estratégico) y uno del Comité Consultivo Local.

Criterios de ponderación – para cumplir con el propósito que ha sido enunciado en el presente documento se aplicarán los siguientes parámetros para evaluar las propuestas presentadas y seleccionar en consecuencia:

Formación – 15%

Experiencia relacionada al llamado – 15%

Conocimiento del territorio – 10%

Calidad de contenidos de la propuesta – 20%

Entrevista del postulante – 40%

Es fundamental que el trabajo de consultoría se apoye en una relación dinámica con el territorio y su sistema de actores de manera que se apunte a la sostenibilidad de las propuestas y la continuidad del esfuerzo en el tiempo, favoreciendo la concientización sobre



el tema y estimulando la toma de decisiones para apropiarse de los buenos resultados posibles.