



TÉRMINOS DE REFERENCIA 2024

PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A EMPRESARIOS

CENTROS PYMES

San José

Consultoría para el asesoramiento a empresarios en el área de marketing y comercialización VIRTUAL

SOCIO ESTRATÉGICO

Centro Comercial e Industrial de San José

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación
<https://forms.gle/v2rr9wKjk6m3jjJZ7>

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 las pueden realizar a la casilla de correo sanjose@centros.uy

Las propuestas se recibirán hasta el 07 de junio de 2024.

I. ANTECEDENTES

Los Centros Pyme prestan servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales. La finalidad del proyecto 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, su vinculación, estado actual y oportunidades de mejora. Los Centros apuntan a generar un plan de trabajo específico para cada usuario (MIPYME), 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 ofertará una serie de talleres y capacitaciones que vienen a fortalecer los conocimientos empíricos y prácticos de los emprendedores y empresarios, apuntando siempre hacia su profesionalización.

II. PROGRAMA DE APOYO A EMPRENDEDORES DE LOS CENTROS PYME

El proyecto consiste en el desarrollo de un programa en el área que abarca la realización de actividades de sensibilización buscando la movilización y motivación de los emprendedores de los departamentos donde están instalados los Centros. 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, a quienes se convocará mediante un llamado al programa.

En ese marco se realizarán diferentes etapas de entrevistas y se seleccionará un grupo emprendedores con ideas de negocio que tengan el perfil esperado, quienes podrán participar del proceso de capacitación y asesoramientos para fortalecer sus proyectos.

Cabe mencionar que el proyecto comprende en su público objetivo a emprendedores en diferentes fases de desarrollo, desde la idea hasta la reciente creación, como así a emprendimientos que puedan tener mayor antigüedad y no hayan logrado aún la formalización de este.

III. OBJETO DE LA CONSULTORÍA

El objeto de la consultoría es brindar asesoramiento a 10 emprendedores o equipos de emprendedores del departamento de San José en el área de marketing y comercialización.

Los emprendedores beneficiarios participaron previamente del Programa de Apoyo Integral a Emprendedores (PAIE).

Durante el periodo de asesoramiento, el consultor realizará en conjunto con el emprendedor 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 emprendedor e implica la realización de entrevistas periódicas con cada equipo de emprendedores por un período de 2 meses, con una frecuencia mínima quincenal.

IV. 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 San José.

Dependiendo de la situación de cada emprendimiento asesorado, se espera que el consultor oriente en la identificación de oportunidades de mercado que sean

compatibles con las capacidades y potencialidades del emprendedor/emprendimiento, realice el 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

Asimismo, deberá acreditar, como mínimo, haber mantenido cuatro reuniones de trabajo con cada uno de los equipos de emprendedores asesorados.

V. PRODUCTOS ESPERADOS

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

- Plan de trabajo,
- Validación y ajuste del modelo de negocio
- Plan comercial con las acciones a realizar y sus responsables.
 - Definición de público objetivo y segmentos de clientes
 - Identificación de oportunidades de mercado
 - Análisis de la competencia
 - Estimación de la demanda esperada en unidades físicas y monetarias.
 - Políticas de producto, precio, distribución y promoción.
 - Planificación de marketing, costos de marketing,
 - Estrategias de posicionamiento y vías de comunicación con el cliente
- Luego de cada reunión presencial el consultor deberá enviar un mail al asesor del Centro 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 deberán continuar trabajando con el objetivo de desarrollar su emprendimiento.

VI. REQUERIMIENTOS OPERATIVOS

Para desarrollar tales actividades, el consultor trabajará en estrecha coordinación con el equipo técnico del Centro, 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 correspondan.

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.

Es responsabilidad de la Empresa Consultora enviar al Centro los materiales que serán utilizados en la tutoría. Éstos serán compartidos con los/las participantes. El/la consultor/a deberá informar en forma periódica al Centro sobre las asistencias y la evolución de la tutoría.

También es responsabilidad del consultor/a el proveer de la plataforma on-line necesaria para el desarrollo de la capacitación (Skype, Zoom o similar), así como de facilitar a los emprendimientos los datos necesarios para su participación en las sesiones, así como la capacitación previa sobre la forma de trabajo.

El consultor o consultora deberá indicar en su propuesta, las condiciones necesarias para que los/las participantes puedan atender sin problemas las sesiones, en particular las características del acceso a internet necesario.

VII. PERFIL DEL CONSULTOR

Título universitario o equivalente y/o postgrados en el área de marketing y comercialización con amplia 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 y planes de marketing.

VIII. PLAZO Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

La consultoría tendrá una duración de 2 meses comenzando el setiembre 2024, pudiéndose extender de común acuerdo con el equipo técnico del Centro.

El total de horas de la consultoría será de **50 horas** de trabajo directo con cada emprendimiento. La asignación de horas por emprendimiento será determinada en una reunión inicial del consultor junto al asesor de cada Centro Pyme en cuestión.

La relación establecida en la presente consultoría es una relación entre sujetos independientes, sin que exista subordinación laboral de clase alguna.

IX. DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR

Los/las interesados/as en la convocatoria deberán presentar sus postulaciones conteniendo una propuesta técnica y una propuesta económica en el siguiente link: https://docs.google.com/forms/d/1m9YqDnqz4WxeoMsJ1XXEZYUMAUX2DDyItxDpx62_ma4/edit

La propuesta técnica se presentará, toda en un mismo archivo, conteniendo:

1. Antecedentes de la institución y experiencia en el trabajo con emprendimientos las actividades formativas y con características similares a las de esta convocatoria.
2. Formación y experiencia del equipo consultor 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.
3. Propuesta de actividades en base a los objetivos y pautas planteados, indicando:
 - Programa de trabajo y plan de instancias,
 - Metodología a aplicar.
 - Bosquejo de materiales y presentación que se utilizarán durante la capacitación.
 - Docentes asignados/as a cada tema.
 - Resultados esperados en el público objetivo.

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

X. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

El procedimiento de evaluación de la presente convocatoria es por calidad y costo, pesando más la calidad. La *propuesta técnica* tendrá una ponderación del 90% del puntaje total, en tanto a la *propuesta económica* le corresponderá un 10% del puntaje total.

Se realizará una evaluación técnica de la propuesta a través de un comité conformado por técnicos de los organismos integrantes del programa, la evaluación se registrará según los siguientes criterios:

Componente de evaluación	Puntaje máximo
Formación del equipo consultor y estudios complementarios	15
Residencia del consultor en el departamento del Centro Pyme o departamentos limítrofes	10

Antecedentes y experiencia en el territorio del Centro Pyme de referencia del llamado o en otros territorios	10
Experiencia de la empresa de capacitación o equipo consultor de cara a proveer servicios formativos en la temática de referencia del llamado	10
Desarrollo esperado de todos los contenidos	20
Metodología a implementar	20
Innovación en la implementación	10
¿Describe materiales didácticos, infraestructura requerida, equipos y complementos?	5

- Una vez evaluadas todas las propuestas técnicas, se considerarán las que alcancen como mínimo el 65% del puntaje en ese componente.
- El puntaje total final correspondiente a cada propuesta resultará de combinar el puntaje de la propuesta técnica y el puntaje de la propuesta económica, de acuerdo con la ponderación asignada (90% y 10% respectivamente).
- El resultado de la postulación se comunicará por correo electrónico una vez cerrada la ponderación por el comité evaluador y dentro de los plazos establecidos en el llamado.
- La omisión de algún requerimiento permitirá la descalificación inmediata de la postulación.

XI. REMUNERACIÓN Y MODALIDAD DE PAGO PREVISTA

La remuneración total prevista, por todo concepto, asciende a \$U¹ 92.293 (IVA incluido, noventa y dos mil doscientos noventa y tres pesos uruguayos) que serán abonados de la siguiente manera:

- 50% (cincuenta por ciento) del valor acordado al inicio de la asistencia técnica;
- el restante 50% (cincuenta por ciento) contra la entrega de la totalidad de los productos solicitados.

Los pagos serán realizados a través de Centro Comercial e Industrial de San José, en calidad de Socio Estratégico del Centro San José.

¹ Valor hora: \$1513 + IVA



IMPORTANTE: se pagarán las horas de tutoría efectivamente implementadas.