

TÉRMINOS DE REFERENCIA

2023

PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A EMPREENDEDORES

CENTROS PYME COLONIA

**Consultoría para el asesoramiento a
emprendedores en planificación, gestión del área
económico-financiera, logística y
comercialización digital.**

[FORMULARIO DE POSTULACIÓN](#)

SOCIO ESTRATÉGICO

Asociación Turística Departamental de Colonia

Las propuestas se recibirán hasta 31 de Agosto a las 23:59 horas

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 ofrecerá 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 EMPRENDIMIENTOS 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 17 emprendedores del departamento de Colonia en las áreas de: planificación, gestión económica-financiera, logística y comercialización.

Los emprendedores beneficiarios participaron previamente de una capacitación en gestión empresarial por lo cual manejan conocimientos y conceptos básicos referidos al tema, objeto de la consultoría además de recibir horas prácticas de asistencia para avanzar en su aplicación.

Durante el asesoramiento, el consultor asistirá a los emprendedores en los aspectos referidos del proyecto.

Se procurará en todo momento evaluar la consistencia y viabilidad del emprendimiento y apoyar a los emprendedores a implementar herramientas de las temáticas referidas.

El consultor deberá elaborar un Plan de Acción para cada emprendedor que será la guía de la tutoría.

También elaborará un informe dirigido al Programa de Apoyo Integral de Emprendedores del Centro Pyme, describiendo el desarrollo de la actividad realizada y la evaluación general de cada emprendimiento.

La tarea es de proximidad con el emprendedor con entrevistas semanales durante un mes y medio máximo con cada emprendedor para aplicar en cada emprendimiento lo trabajado.

Para tales efectos se prevé una carga horaria de 6 horas por 17 emprendimientos, totalizando 102 horas.

Se trata de 17 emprendimiento de los cuales se requieren:

13 asesorados en finanzas

9 en Comercialización y Redes

4 en Planificación

2 en Logística

La distribución de horas será la siguiente:

Emprendedor	Horas Planificación	Horas Finanzas	Horas Logística	Horas Comercialización
1	2	4		
2	2			4
3	2	2		2
4		6		
5		6		
6		3		3
7		3		3
8				6
9		6		
10		6		
11	2	2	2	
12				6
13		6		
14	2		2	2
15	2	2		2
16		6		
17		3		3
TOTAL	12	55	4	31

IV. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

En el rol de cada consultora o consultor, se deberá asistir a los emprendedores para:

- 1.- En todos los casos: solicitar al emprendedor su modelo de negocios en Canvas antes de iniciar. En caso de que el emprendedor no cuente con el Plan de Negocios, la o el tutor/a revisará y validará el modelo de negocios para elaborar luego el Plan de Acción que guiará a la tutoría de cada emprendimiento.

En cada caso, luego de la primera instancia con el emprendedor se focalizarán prioridades, en acuerdo con el Centro Pyme.

Planificación:

- ¿Por qué planificar?
- Planificación estratégica. Herramientas para contar con una planificación estratégica para el emprendimiento.
- Planificación operativa a 12 meses. ¿Cómo hacerlo?
- Diseño de objetivos, acciones y metas. Medición y monitoreo.
- Cómo identificar los recursos requeridos y cómo me organizo para ejecutar.

Finanzas:

- Capacitación en Costos y presupuestación. Determinar de forma precisa la estructura de costos de cada emprendimiento. Relacionarlo con la capacidad de producción.
- Implementar una herramienta adecuada para presupuestar en cada emprendimiento.
- Determinar el cronograma de inversiones necesarias para la puesta en marcha y desarrollo del emprendimiento.
- Acompañar a cada emprendedor para que le quede implementado un sistema de gestión que le permita conocer, evaluar y proyectar su información económico-financiera.
- Buscar y presentarles sistemas de gestión que se adapten al rubro de cada emprendimiento, actividad grupal. Mostrar informes que son necesarios

generar para poder conocer los resultados, realizar controles y tomar decisiones.

- Implementar en cada emprendimiento las herramientas mínimas necesarias para contar con dichos informes y obtener la información económico financiera que permita la planificación y toma de decisiones.
- Importancia de la documentación, del adecuado orden y archivo, controles básicos a realizar.
- Realizar evaluaciones e informes de la situación y avance del emprendimiento.

Comercialización y Redes:

- 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 y costos de marketing.
- Estrategias de posicionamiento y vías de comunicación con el cliente.
- Manejo de Redes Sociales.
- Publicidad en Redes Sociales.
- E commerce.

Logística

- La apropiación por parte de cada emprendedor de los conceptos básicos necesarios para la gestión logística de un emprendimiento,
- Conocer las disposiciones legales que debe cumplir
- Contar con las herramientas necesarias que le permitan generar la planificación y ejecución adecuada de:
 - o Organización de tiempo y espacio.
 - o Proveedurías.
 - o Stock.
 - o Almacenaje.

- o Compras.
- o Transporte.
- o Distribución.
- o Seguridad.
- o Normativa legal.
- Procedimientos básicos que minimicen riesgos definidos.

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

V. PRODUCTOS ESPERADOS

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

- Plan de acción para cada emprendimiento asesorado, una guía a seguir.
- Un Informe intermedio sobre la situación y avance de cada emprendimiento, en base a una Guía a seguir.
- Respecto a cada emprendimiento:
 - ✓ La apropiación por parte de cada emprendedor de los conceptos básicos necesarios para la gestión de un emprendimiento,
 - ✓ que cada emprendimiento conozca las disposiciones legales que debe cumplir
 - ✓ cuente con las herramientas necesarias que le permitan generar la información para conocer los resultados y tomar decisiones.
 - ✓ Procedimientos básicos que minimicen riesgos definidos.
- Informe final, donde el consultor establecerá su opinión sobre el desarrollo de la tutoría, los puntos fuertes constatados en la misma y los elementos que a su criterio deben ser mejorados en actividades futuras.

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.

VII. PERFIL DEL CONSULTOR

Título universitario o equivalente y/o postgrados en el área empresarial (ciencias económicas, administración o similares); 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, planes de marketing y en la elaboración y evaluación de proyectos de inversión, planificación estratégica y operativa, análisis de gestión y otras prácticas que hacen al desarrollo empresarial.

Se valorará la presentación de equipos consultores con especializaciones en las temáticas indicadas para el desarrollo de las tutorías.

VIII. PLAZO Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

La consultoría tendrá una duración de 2 meses máximo comenzando en la segunda quincena de agosto, pudiéndose extender de común acuerdo con el equipo técnico del Centro.

El total de horas de la consultoría será de 102 horas, distribuidas en 6 horas de trabajo directo con cada emprendimiento

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

IX. 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. La evaluación se regirá 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, en caso de requerir conocer la oferta ganadora o la lista de prelación, dicha información será brindada sólo de manera presencial en las instalaciones del Centro, al/la coordinador/a de la empresa consultora de capacitación o empresa consultora, no pudiendo conservar copia alguna, ni digital ni física.
- La omisión de algún requerimiento permitirá la descalificación inmediata de la postulación.

X. REMUNERACIÓN Y MODALIDAD DE PAGO PREVISTA

El costo hora máximo de asistencia técnica individual virtual es de \$U 1.513 + IVA (pesos uruguayos mil quinientos trece) por hora. El monto incluye: además de las horas de asistencia técnica directa, horas de reuniones de coordinación del equipo consultor, costos de administración de la empresa de capacitación o equipo consultor, viáticos y cualquier otro no considerado.

Para el caso de actividades virtuales, la empresa consultora de capacitación o equipos consultores se harán cargo de garantizar que los participantes accedan

adecuadamente a la plataforma definida para implementar la consultoría. Este tiempo de ajuste, no se contabilizará dentro de las horas de capacitación a remunerar.

IMPORTANTE: Por tratarse de una asistencia técnica, los honorarios deben incluir IVA, por lo que no pueden participar del proceso empresas de capacitación o equipos consultores que estén exoneradas de este impuesto.

En caso de que el/la consultor/a resida a más de 50 kilómetros de donde se realizará la actividad, se podrá cotizar separadamente los gastos, considerando que se admitirán por concepto de viáticos únicamente los siguientes:

- Pasajes de ómnibus ida-vuelta entre la localidad del/la consultor/a y el Centro Pyme que realiza el llamado.
- Para traslados en vehículo propio se reconocerán gastos por combustible en un promedio por rendimiento de 10 km/litro.
- Adicionalmente, se reconocerán gastos de alojamiento para aquellos consultores que residan a más de 50 km del Centro Pyme donde se realice la actividad. El monto máximo a reconocer por concepto de alojamiento es de \$2.800 por noche, ajustado anualmente por IPC (se reconocerán viáticos por este concepto de hasta dos consultores/as por actividad).

Estos serán los únicos gastos admitidos por concepto de viáticos y deberán rendirse contra comprobantes de respaldo a nombre del Socio Estratégico que realice el llamado

XI. PAGOS

El primer pago se realiza al comienzo de la consultoría y corresponderá al 20% del valor total de la misma.

Una vez transcurrido la mitad del plazo estipulado para la consultoría y previa demostración de avance, acorde a lo establecido en el cronograma de trabajo, se realizará el segundo pago correspondiente al 30% del valor total de la consultoría.

El 50% restante a pagar, se establecerá al finalizar todas las actividades y los productos esperados previstos en este TDR y contra aprobación del informe final de la consultoría, referido en el apartado resultados esperados.

Si iniciado el proceso y por razones ajenas al/la consultor/a, la asistencia técnica debiera interrumpirse, no se realizarán pagos adicionales al 20% (veinte por ciento) inicial; contra entrega de un informe de discontinuación por parte del/la consultor/a que deberá ser aprobado por parte del equipo del Centro Pyme contratante.

El Centro Pyme se reserva el derecho a suspender o posponer la actividad en caso de que no fueran dadas las condiciones necesarias para su implementación

Se pagarán las horas de asistencia técnica que sean efectivamente implementadas.