

TÉRMINOS DE REFERENCIA 2023

PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A EMPREENDEDORES

CENTROS PYME

Río Negro

Consultoría para el asesoramiento a emprendedores en el área de Comercialización y Marketing Digital

SOCIO ESTRATÉGICO

Asociación Comercial e Industrial de Río Negro

La entidad de capacitación postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del correo electrónico fraybentos@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 el 17 de febrero a las 23:55 horas.

I. ANTECEDENTES

La finalidad de los Centros Pymes es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial. Los Centros prestarán servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales.

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 emprendimientos, 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 empresas y emprendimientos, apuntando siempre hacia su profesionalización.

II. PROGRAMA DE APOYO A EMPRENDEDORES DE LOS CENTROS DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

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 Pymes. 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 seis (6) emprendedores o equipos de emprendedores del departamento de Río Negro en el área de **Comercialización y Marketing Digital**.

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 , con una frecuencia mínima quincenal.

IV. ACTIVIDADES A DESARROLLAR

En el rol de asesor deberá:

- Realizar un plan de trabajo para el tiempo 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 las fortalezas y debilidades de la empresa , las oportunidades y amenazas de mercado.
- Realizar informe de la situación de partida y avance del emprendimiento.
- Mantener reuniones de coordinación con el equipo del Centro Pyme de Río Negro.

Dependiendo de la situación de cada emprendimiento asesorado, se espera que el consultor oriente en la elaboración de un plan comercial, identificando canales de comercialización que sean compatibles con las capacidades y potencialidades del emprendedor/emprendimiento, realice el análisis de mercado y competencia, defina las estrategias y acciones debidamente fundamentadas corto plazo. También se incrementen las capacidades de los emprendedores en la gestión de las redes sociales, que mejore su posicionamiento y que aprendan a utilizar herramientas que les permitan optimizar el tiempo dedicado a esta gestión.

Asimismo, deberá acreditar, como mínimo, haber mantenido cinco 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,
- 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
 - Políticas de producto, precio, distribución y promoción.
 - Revisar e identificar mejoras en la imagen de marca de la empresa, logo, slogan, packaging.
 - Planificación de posibles acciones de marketing de acuerdo al presupuesto con que cuente el empresario,
 - Planificación de marketing digital, estimar costos de marketing,
- Fortalecimiento de capacidades para la gestión de redes sociales
 - Definición de objetivos a lograr con el marketing digital,
 - Definición de indicadores a controlar
 - Criterios para composición de imagen y fotografía para subir contenido y hacer publicaciones.

- Manejar herramientas que permitan optimizar el tiempo dedicado a la gestión de las redes.
- El consultor deberá enviar un mail al asesor del Centro Pyme con el plan de trabajo acordado con cada emprendedor. Se sugiere la realización de por lo menos dos reuniones entre consultor y equipo del Centro Pyme.
- 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 Pyme de Río Negro, 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

Se podrán postular Consultores/as y empresas de Capacitación del extranjero siempre que estén radicados en zonas cercanas a la localidad, con Título universitario o equivalente y/o postgrados (no excluyente) 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 dos meses comenzando en marzo del 2023, pudiéndose extender de común acuerdo con el equipo técnico del Centro

Pyme. El total de horas de la consultoría será de 60 horas distribuidas en horas de trabajo directo con el emprendedor, seguimiento y acciones relacionadas.

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

El consultor debe formar parte del Registro de Consultores del Centro Pyme de Río Negro.

IX. 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 Río Negro confeccionará una lista de prelación, en función de los puntajes, y mantendrá entrevistas con los consultores, para proceder a su selección.

REMUNERACIÓN Y MODALIDAD DE PAGO PREVISTA

La remuneración total prevista, por todo concepto, asciende a \$U¹ 1.513 más iva (pesos uruguayos mil quinientos trece) 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.
-

En caso de que el/la consultor/a requiera desplazarse desde otro departamento, se deberá cotizar separadamente los gastos de pasajes de ómnibus, o comprobantes de transporte particular por el equivalente al valor del pasaje de ómnibus ida-vuelta entre la localidad del/la consultor/a y el Centro Pyme que realiza el llamado. Este es el único gasto admitido por transporte.

Los pagos serán realizados a través del Centro Comercial e Industrial de Río Negro, en calidad de Socio Estratégico del Centro Pyme de Río Negro.

¹ Valor hora: \$1.513 más iva