



TÉRMINOS DE REFERENCIA 2024

PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A EMPRENDIMIENTOS

CENTROS PYME

RIO NEGRO

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

SOCIO ESTRATÉGICO

Asociación Comercial e Industrial de Río Negro

La empresa consultora postulante debe enviar las propuestas en formato digital a través del siguiente formulario de postulación

<https://forms.gle/34A4SoSt4M6bw6QW6>



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 rionegro@centros.uy.

Las propuestas se recibirán hasta el 12 de setiembre de 2024 a las 12:00 hrs

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 brindarle asesoramiento a un máximo de hasta veinte (20) emprendedores o equipos de emprendedores del departamento de Río Negro en el área de Marketing y Comercialización.

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 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 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 de Río Negro.

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.
 - o Definición de público objetivo y segmentos de clientes
 - o Identificación de oportunidades de mercado
 - o Análisis de la competencia
 - o Estimación de la demanda esperada en unidades físicas y monetarias.
 - o Políticas de producto, precio, distribución y promoción.
 - o Planificación de marketing, costos de marketing,
 - o 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.

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 dos meses comenzando en octubre del año 2024, pudiéndose extender de común acuerdo con el equipo técnico del Centro.

El total de horas de la consultoría será de hasta de 100 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 de Rio 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 Pymes 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 (pesos uruguayos mil quinientos trece) más iva por hora efectivamente realizada 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 resida a más de 50 kilómetros del lugar donde se realice 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.

¹ Valor hora: \$1513 + IVA



- 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.

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.