



TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA DOCENTE EN MARKETING CON ÉNFASIS EN PRODUCTOS TECNOLÓGICOS

INGENIO

Convenio de Cooperación Técnica no Reembolsable ATN/ME-10148-UR

1. DEFINICIONES

Banco: Banco Interamericano de Desarrollo

Consultor: Profesional contratado para realizar las actividades indicadas en el numeral 4.

Entidad Beneficiaria: LATU

2. ANTECEDENTES

El Banco Interamericano de Desarrollo, como administrador de los recursos del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), suscribió con LATU y la Corporación Nacional para el Desarrollo el Convenio de Cooperación Técnica no Reembolsable ATN/ME-10148-UR. LATU y CND serán los co-ejecutores del Subprograma II. El objetivo general del programa es impulsar el desarrollo de nuevos emprendimientos dinámicos en el Uruguay. A su vez CND como ejecutor y LATU en su carácter adicional de subejecutor, suscribieron un Convenio de Colaboración en el marco del Subprograma II.

LATU, a través de su incubadora Ingenio, apoya el desarrollo de emprendimientos dinámicos dentro del medio tecnológico. Como parte de las actividades de apoyo a la creación y desarrollo de estos emprendimientos, se entiende conveniente contratar un consultor para realizar actividades de capacitación en comercialización y marketing con énfasis en productos tecnológicos.

Los recursos para esta contratación provendrán del Convenio de Cooperación Técnica antes mencionado.

3. OBJETIVOS DEL TRABAJO DE CONSULTORÍA

El objetivo del trabajo estará dirigido principalmente a impartir cursos de capacitación básica en marketing y ventas de tecnología para los emprendedores participantes del Subprograma II.

4. ALCANCE Y PROFUNDIDAD DE LOS SERVICIOS

El curso será de carácter presencial y tendrá una duración aproximada de 18 horas. Se sugerirán lecturas adicionales para el mejor aprovechamiento de los aprendizajes.

5. PRODUCTO ESPERADO DE LA CONSULTORÍA

Los asistentes al curso adquirirán conocimientos básicos de comercialización y ventas que les facilitarán su relacionamiento con el mercado y con expertos en el área. Esta formación es específica para emprendimientos dinámicos con base tecnológica y hace énfasis en la comercialización de productos innovadores.

6. INFORMES

- Informe de actividades al final de cada curso realizado

7. LUGAR Y PLAZO DE LA CONSULTORÍA

El trabajo se realizará en el territorio nacional.

Se dictarán dos cursos durante el año con una carga de 18 horas cada uno. El horario y el lugar lo determinará el Director de Ingenio.

8. SUPERVISIÓN Y COORDINACIÓN

El consultor será responsable ante el Director de Ingenio.

9. PERFIL DEL CONSULTOR

- a) Profesional con título universitario. Estudios de postgrado en el área comercial. Deseable experiencia práctica de por lo menos cinco años de trabajo en comercialización de tecnología en empresas tecnológicas del sector privado.
- b) Deseable conocimiento de los mercados tecnológicos y de las áreas de aplicación práctica de la tecnología.
- c) Buen relacionamiento interpersonal.
- d) Contactos y Redes con el sector tecnológico y/o Industrias Culturales.
- e) Experiencia en la realización de Planes de ventas y planes de Marketing.

10. CONDICIONES DE ELEGIBILIDAD Y CONFLICTO DE INTERESES

El Consultor que se seleccione, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Ser de nacionalidad de un país miembro del BID;

Si es funcionario público, que su contratación no genere un conflicto de intereses.

No tener relación de trabajo o de familia con miembro alguno del personal del contratante (o de la Unidad Ejecutora) que estén directa o indirectamente involucrados con cualquier parte de:

- i. La preparación de los presentes TdR;
- ii. El proceso de selección; y/o
- iii. Con la supervisión de los trabajos.

No tener otro contrato a tiempo completo en proyecto alguno financiado con recursos del BID o BID/FOMIN.

En caso de ser pariente (hasta tercer grado de consanguinidad o adopción y/o hasta el segundo grado por matrimonio, o convivencia) de algún funcionario del Banco, el consultor lo pondrá en conocimiento del Contratante y éste deberá consultar al Banco previa la formalización de la contratación.

11. MODALIDAD DE CONTRATACIÓN Y PRESUPUESTO ESTIMADO

Los servicios de consultoría se contratarán por un importe de U\$S 1.500.- (mil quinientos dólares americanos) más IVA por curso. El monto del contrato no podrá superar el total de U\$S 3.000.- (tres mil dólares americanos) más IVA por todo concepto.

El docente deberá facturar honorarios profesionales por sus servicios.

12. FORMA DE PAGO

Se pagará el importe correspondiente a cada curso impartido, una vez que el informe de actividades correspondiente sea aprobado por Ingenio.

13. ENTREGA DE PROPUESTAS

Las personas interesadas deberán enviar una carta de postulación y el CV como archivos adjuntos, mencionando en el asunto: "docente en marketing" a: informes@ingenio.org.uy hasta el 23 de julio de 2010.