

TDR para la realización de un llamado para formar parte de un registro de Business Developer en el exterior

PRIMERO: Antecedentes.

- 1.1. URUGUAY XXI es una persona de Derecho Público no estatal, creada por la Ley N° 16.736 de 5 de enero de 1996, cuyo artículo 204 le atribuye, entre otros, los siguientes cometidos: a) realizar acciones promocionales tendientes a lograr el crecimiento, la diversificación y el mayor valor de las exportaciones; b) promover y coadyuvar a la difusión de la imagen del país en el exterior en lo que respecta a las inversiones y a las exportaciones; c) desarrollar y prestar servicios de información y apoyo a los exportadores e inversores, reales o potenciales; y d) preparar y ejecutar planes, programas y acciones promocionales, tanto a nivel interno como externo, a través de representaciones permanentes, itinerantes u otras.
- 1.2. En dicho marco, conjuntamente con la Cancillería, URUGUAY XXI desarrolló el Programa de Antenas comerciales. Como complemento a dicho Programa, URUGUAY XXI entiende pertinente explorar la estrategia de contar con Business Developers de promoción con un claro perfil comercial y capacidad de transmitir confianza sobre el “producto Uruguay”, en la medida que sean visualizados por los prospectos de inversión.
- 1.3. Dentro de los sectores priorizados por Uruguay XXI se encuentra Agroalimentos, Forestal Madera, Farma y Ciencias de la Vida, Servicios Corporativos, Tic’s, Infraestructura y Energía. Por tanto se priorizarán perfiles de Business Developer que pudiendo promover las oportunidades de inversión en Uruguay en general, cuente con experiencia y vínculo con estos sectores.

SEGUNDO: Alcance de los servicios contratados.

- 2.1. El Business Developer, se obliga a colaborar en la promoción internacional de Uruguay, realizando actividades en alguno de los siguientes mercados: Europa (excepto Alemania y Reino Unido), Asia (excepto China), Brasil y Norteamérica; con el objetivo posicionar a Uruguay como destino de inversiones, identificando contactos de empresas

y potenciales interesados en invertir en el Uruguay y asesorándolos para que concreten un viaje de prospección a Uruguay.

2.2. Para cumplir con lo dispuesto en la cláusula anterior, el Business Developer deberá desarrollar las siguientes actividades:

- ✓ **Prospección indirecta:** Construir y mantener activa una red de varias entidades en el país de destino, generalmente contactadas por compañías que desean invertir en el exterior (ej. Cámaras de comercio, medios, consultoras, estudios legales, Clusters, entre otros).
- ✓ **Prospección directa:** Identificar y prospectar compañías, grupos empresariales y fondos de inversión que quieran o puedan invertir en Sudamérica.
- ✓ **Reunión presencial:** Celebrar reuniones con dichas empresas prospectadas para alentar a sus tomadores de decisión¹ a viajar a Montevideo para reunirse con Uruguay XXI. Antes de cada reunión el Business Developer proporcionará un detalle de la oportunidad de reunión con información de la empresa a visitar la que requerirá aprobación previa de Uruguay XXI. Después de cada reunión se elaborará una Minuta.
- ✓ **Seguimiento:** Realizar llamadas o correos de seguimiento a las reuniones durante el período del contrato.
- ✓ **Representación de Uruguay XXI en eventos:** Participar de eventos identificados y aprobados por Uruguay XXI en representación de la institución para apoyar en el trabajo de promoción comercial y prospección directa.
- ✓ **Informe semestral:** Realizar junto al referente un reseña de las actividades realizadas en el período, logros y recomendaciones.

¹ Tomador de decisión es considerado cuando se trata del CEO, CFO, CTO, President, VP, Encargado del área de I+D, o de Expansión Internacional/ Negocios y/o expansiones en Latinoamérica, las Américas o Mercados Emergentes. Naturalmente depende de la oportunidad de inversión en cuestión y el Business Developer validará la reunión con cada empresario de acuerdo a su perfil antes de concretar la reunión.

- 2.3. El control y seguimiento de las actividades estarán a cargo de un referente del equipo de URUGUAY XXI en coordinación con el Gerente de Inversiones, con quienes mantendrá contactos periódicos para el mejor cumplimiento de sus actividades.

TERCERO: Perfil y Calificaciones

Requisitos:

- ✓ Residir en alguno de los mercados definidos en el Alcance (2.1).
- ✓ Fluidez en Inglés.
- ✓ Perfil comercial y Conocimiento del ambiente de negocios en su mercado.
- ✓ Contar con experiencia laboral vinculada a los negocios, preferentemente vinculada a las Ciencias de la vida, Empresas tecnológicas, Empresas Multinacionales, Startups.
- ✓ Conocimiento y vínculo de alguna índole con Uruguay.

Se valorará:

- ✓ Estudios de grado y postgrado, así como conocimientos del idioma español.

CUARTO: Contrato, precio y forma de pago

- 4.1. Se realizará un contrato de arrendamiento de servicios personales por el plazo de un año, pudiendo ser prorrogado previo acuerdo expreso y por escrito entre las partes.
- 4.2. Como contrapartida por los Servicios contratados, URUGUAY XXI pagará al Business Developer un precio variable, que se compone de la siguiente manera:
- USD 100 (dólares americanos cien) por cada reunión presencial que asista el Business Developer, hasta un máximo 120 reuniones. El plan de reuniones deberá ser previamente acordado con el referente.
 - USD 500 (dólares americanos quinientos) por empresa prospectada que visite Uruguay, hasta un máximo de 100 empresas. Si es una empresa con la cual ya hubo reunión presencial generando el pago de USD 100, se pagará USD 400 en lugar de USD 500.
 - En caso de que las reuniones requieran gastos de traslados especiales fuera del lugar de residencia del Business Developer, esto serán cubiertos por UXXI, debiendo solicitar y recibir autorización previa.

- 4.3. URUGUAY XXI cubrirá los costos de la casilla de correo institucional y las tarjetas personales del Consultor. También cubrirá los costos de traslados y tickets de participación en eventos/conferencias, previa acreditación efectiva de dichos costos y hasta un máximo USD 10.000 (dólares americanos diez mil).
- 4.4. El monto total del precio del Contrato no podrá superar los USD 20.000 (dólares americanos veinte mil).
- 4.5. El Business Developer realizará una factura mensual por las reuniones realizadas y visitas concertadas y presentará la relación de gastos de traslados con los respectivos comprobantes por la movilidad previamente autorizada. El pago se realizará dentro de los 10 días hábiles siguientes de la aprobación de la correspondiente factura.

QUINTO: Postulación

Aquellas personas interesadas deberán enviar su postulación al correo rrhh@uruguayxxi.gub.uy haciendo referencia en el asunto del correo sobre la posición en cuestión.