

# TÉRMINOS DE REFERENCIA

## **Implementación de acuerdos comerciales rentables entre las organizaciones beneficiarias del programa Pro-Resiliencia y empresas guatemaltecas -Artesanías -**

### **I. OBJETIVOS**

#### **General:**

Lograr formalizar negocios rentables y duraderos entre las organizaciones beneficiarias del programa Pro-Resiliencia y empresas compradoras consolidadas en el mercado nacional.

#### **Específicos:**

- Contar con 4 investigaciones de mercado de los productos artesanales elaborados con fibras naturales (Pino, carrizo, tule) y bordados, que reflejen la demanda del mercado en cuanto al tipo de productos, estilos, color, presentación, entre otros.
- Contar con 4 planes de negocios 1 por cada tipo de artesanía.
- Contar con al menos 12 acuerdos comerciales rentables y con una proyección mínima de 3 años con empresas consolidadas en el mercado nacional o centroamericano.
- Contar con un listado por producto de compradores potenciales y con interés en hacer negocios con el respectivo grupo de artesanas (5 grupos)
- Brindar asistencia técnica de al menos 60 horas para la implementación y seguimiento de los acuerdos comerciales.

### **II. PRODUCTOS ESPERADOS E INFORMES**

#### **Productos**

1. Plan de ejecución de la consultoría, que contenga como mínimo lo siguiente: a) metodología; b) diseño de la investigación de mercado; c) perfil de la empresa y contacto entrevistado; d) cronograma e) recursos a utilizar.
2. Cuatro (4) investigaciones de mercado (una por cada tipo de artesanías), la cual debe contener como mínimo lo descrito en el anexo

1, índice del plan de negocios, inciso 3, literal b. El área geográfica para cubrir es el territorio nacional de Guatemala.

3. Cuatro (4) planes de negocios (uno por cada tipo de artesanías) que contenga como mínimo lo descrito en el anexo 1, índice del plan de negocios.
4. Al menos doce (12) acuerdos comerciales formales y rentables (3 por cada colección de artesanías), entre las organizaciones beneficiarias del Programa Pro-Resiliencia y empresas consolidadas (más de 5 años de constitución) en el mercado nacional y/o centroamericano. Con el cual se cuente con un compromiso de compraventa de al menos 3 años consecutivos.
5. Cuatro (4) listados (uno por cada tipo de artesanías) de empresas compradoras potenciales, con sus respectivos contactos. Interesadas en realizar negocios con la respectiva organización. Además, el listado debe contener características generales de cada empresa y requerimientos claros sobre la compra del producto (temporada, cantidad, calidad, precio, lugar de entrega etc.)
6. Un programa de acompañamiento de al menos 60 horas distribuidos entre capacitaciones y asistencia técnica, en el área de intervención de Pro-Resiliencia. Con el propósito de capacitar a las personas representantes de las organizaciones beneficiarias en la implementación y seguimiento de los planes de negocios y acuerdos comerciales.

Nota:

- Se brindará al o la consultor (a) un perfil de cada grupo, catálogo y ficha técnica de las colecciones de artesanías.
- Las entrevistas pueden ser virtuales o presenciales.
- Se debe considerar en la propuesta para el equipo consultor, gastos de alimentación, hospedaje, transporte para las visitas que se consideren necesarias durante las actividades.
- Las capacitaciones o asistencia técnica deben ser presenciales, los gastos de logística para las personas participantes (sede del evento, alimentación, equipo audio visual y transporte) corren por cuenta del Programa Pro-Resiliencia.
- Pro-Resiliencia, se ejecuta específicamente en los departamentos de Zacapa (Zacapa, Huité y San Jorge); Chiquimula (Chiquimula, Olopa, San Juan Ermita, Camotán y Jocotán) y El Progreso (San Agustín Acasaguastlán).
- Las artesanías están realizadas con fibras naturales como tule, carrizo, cibaque, fibra de banano, tusa, cuero, acículas de pino, entre otros propios de la región. También incluyen materiales como manta, hilo, lustrina entre otros para el bordado.

## Informes

- Informe 1: Describiendo la entrega del producto 1, en la semana 1.
- Informe 2: Describiendo la entrega del producto 2 en la semana 6.
- Informe 3: Describiendo la entrega del producto 3 en la semana 8.
- Informe 4: Describiendo la entrega del producto 4 y 5 en la semana 10.
- Informe 5: Describiendo la entrega del producto 6 en la semana 13.

Todos los informes y productos deben contar con las especificaciones de visibilidad del Programa Pro-Resiliencia, brindados al inicio de la consultoría.

### III. PERFIL DEL CONSULTOR (Persona Jurídica o Persona Individual)

- Licenciatura en Mercadotecnia, Ingeniería Industrial o carrera afín.
- Más de 5 años de experiencia en la investigación de mercados y desarrollo de planes de negocios.
- Más de 5 años de experiencia en el desarrollo de negocios y cierre de ventas en el sector de artesanías.
- Ha realizado al menos 2 consultorías similares.
- Conocedor (a) de la región del Corredor Seco de Guatemala.
- Disponibilidad inmediata.

### IV. CONDICIONES CONTRACTUALES

- Lugar de la consultoría: Territorio nacional de Guatemala.
- La propuesta económica deberá presentarse en Quetzales y deberá incluir los gastos de movilización y estadía en los lugares visitados.
- Los informes deberán presentarse en versión electrónica (1) e impresa (1).
- Los informes serán aprobados por la jefe del Programa Pro-resiliencia y el Gerente de Alianzas para el Desarrollo de AGEXPORT.
- **Plazo de la consultoría:**  
La consultoría tendrá una duración máxima de 13 semanas.
- **Forma de pago:**

**Primer pago:** 10% del valor total del contrato, quince días hábiles posteriores a la aprobación del informe 1.

**Segundo pago:** 30% del valor total del contrato, quince días hábiles posteriores a la aprobación del informe 2.

**Tercer pago:** 20% del valor total del contrato, quince días hábiles posteriores a la aprobación del informe 3.

**Cuarto pago:** 20% del valor total del contrato, quince días hábiles posteriores a la aprobación del informe 4.

**Quinto pago:** 20% del valor total del contrato, quince días hábiles posteriores a la aprobación del informe 5.

**INFORMACION IMPORTANTE PARA EL PROVEEDOR:**

• **Exención de IVA (cuando aplique, según el proyecto de que se trate):**

Al momento de hacerse efectivo el pago de acuerdo a lo establecido, se estará entregando una Exención de IVA que cubre el 12% del respectivo impuesto.

• **Gastos adicionales a la contratación:**

- La propuesta debe presentarse de manera desglosada según productos, los cuales deben incluir los costos por honorarios profesionales, todos los gastos por movilización, viáticos, así como los impuestos de ley y otros concernientes al desarrollo de las actividades.
- En el caso de empresas y/o consultores no domiciliados en Guatemala, y que presten sus servicios dentro del territorio nacional, deben considerar el 15% del Impuesto sobre la Renta, el cual será retenido del pago correspondiente.
- Para contrataciones de servicios con proveedores nacionales, que conlleven anticipo por un monto igual o superior a Q. 30,000.00 o su equivalente en dólares de los Estados Unidos de América, el proveedor deberá acreditar Fianza de Anticipo y/o Cumplimiento, si así fuera requerido.
- En caso de requerir finiquito al finalizar la consultoría, deberá cancelar el valor de Q. 45.00 para la respectiva emisión de dicho documento.



Responsable: Vivian Palacios

ANEXO 1  
 Listado de grupos de artesanos atendidos por AGEXPORT

No.	Departamento	Municipio	Comunidad	No. De integrantes	Tipo de Artesanía	Material de elaboración
Tipo de artesanía 1	Chiquimula	Chiquimula	San Miguel	112	Canastos dulceros, panadera, porta pasteles, porta velas, adornos navideños, maceteros.	Carrizo y palma
	Chiquimula	Chiquimula	Puerta de la montaña	66	Canastos dulceros, panadera, porta pasteles	Carrizo y palma
Tipo de artesanía 2	Chiquimula	Chiquimula	Plan del Jocote	20	Servilletas, vestidos para niñas, blusas, manteles, bolsas ecológicas, caminos de mesas	Tela/Lana
Tipo de artesanía 3	Chiquimula	Jocotán	Caserío Barrio Nuevo/Aldea tierra blanca	37	Carteras, canastas, petates	Tule
	Chiquimula	Jocotán	Morrito Conacaste	12	Carteras, canastas, petates	Tule
Tipo de artesanía 4	Zacapa	Huité	Plan del Sare	23	variedad de canastos, cajas para closet y organizadores	Acícula de pino
	Zacapa	Huité	El Jute	38	Canastos tortilleros, joyeros	Acícula de pino
	El Progreso	San Agustín Acasaguastlán	La Culebra	19	Adornos navideños, porta calientes, porta vasos	Acícula de pino

## ÍNDICE DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. **Resumen Ejecutivo**
  - a. Resumen ejecutivo
2. **Propuesta del Encadenamiento**
  - a. La idea
  - b. ¿Por qué?
  - c. Misión y Visión de la Organización beneficiada
  - d. Objetivo del Encadenamiento
    - General
    - Específicos.
3. **Producto y Mercado**
  - a. Análisis del Producto
    - Características
    - Ventajas Competitivas
    - Estructura de precios
    - Volumen ofertable
    - Nivel de calidad
    - Proceso técnico
  - b. Mercado
    - Análisis de la oferta
    - Análisis de la demanda
    - Análisis de clientes actuales y potenciales
    - Análisis de la competencia
    - Análisis de precios de mercado
    - Análisis de presentaciones de producto
    - Tendencias del mercado y consumidor
    - Oportunidades del producto
    - Riesgos potenciales
4. **Infraestructura productiva**  
**(Se adapta dependiendo del sector productivo).**
  - a. Centro de acopio; edificaciones, terrenos, etc.
  - b. Riego, maquinaria, equipamiento, etc.
  - c. Instalaciones varias, otras infraestructuras ajenas al negocio propuesto.
  - d. Mobiliario y Equipo.
5. **Plan de Marketing**
  - a. FODA del producto y Organización
  - b. Estrategia de publicidad y promoción
6. **Plan de Ventas.**
  - a. Estrategia de Ventas. (volúmenes, mercados y precios)
  - b. Canales de Distribución.
  - c. Condiciones de venta (política de precios y cobros)

- 7. Recursos Humanos**
  - a. Organización Funcional.
  - b. Condiciones de trabajo y remunerativas.
- 8. Aspectos legales y societarios.**
  - a. La sociedad.
  - b. Licencias y derechos.
  - c. Obligaciones Legales.
  - d. Permisos y limitaciones.
- 9. Análisis Financiero**
  - a. Premisas o supuestos del negocio
  - b. Costos de producción del bien o servicio
  - c. Flujo de caja anual y proyectado
  - d. Estado de Resultados anual y proyectado
  - e. Balance General anual y proyectado
  - f. Indicadores financieros y análisis de rentabilidad
  - g. Análisis de sensibilidad y riesgo
- 10. Plan de Inversión y Necesidades de Financiamiento**
  - a. Estrategia del Encadenamiento Empresarial
  - b. Plan de Inversión por cada organización participante en el Encadenamiento Empresarial.
  - c. Necesidades de financiamiento
- 11. Impacto Eco empresarial o Resultados Previstos**
  - a. Indicadores.
    - i. Impacto económico
    - ii. Impacto social
    - iii. Impacto ambiental
- 12. Alianzas Estratégicas**
  - a. Empresas privadas
  - b. Bancos
  - c. Gobierno
  - d. Donantes
  - e. Otras.
- 13. Tipo de Proyectos que han ejecutado o están en ejecución**
  
- 14. Conclusiones finales.**
- 15. Recomendaciones.**
- 16. Anexos.**