

Estimado proveedor, reciba un cordial saludo del departamento de Compras de AGEXPORT, la presente es para invitarle a participar en el proceso de convocatoria abierto para la Consultoría: **CAPACITACIÓN Y ASESORÍA EN ECOMMERCE PARA MIPYMES DEL SECTOR HECHO A MANO.**

Para lo cual se adjunta:

1. Términos de referencia - TDRs -

INSTRUCCIONES PARA CARGAR SU PROPUESTA:

- Cargar su propuesta la plataforma de Licitaciones, en archivo PDF o Word, si su propuesta contiene **más de 01 archivo**, deberá subirlo en carpeta ZIP o bien unificar sus documentos en uno solo.

La presente no es un compromiso de adquisición.

Si Ud., ya se **encuentra registrado y no** cuenta con sus credenciales, deberá realizar lo siguiente: Al seleccionar la opción “Aplicar”, deberá hacer clic en **Olvidé mi contraseña, su usuario es la letra P + su NIT, ejemplo P1234569. El correo electrónico que le solicitará la plataforma es al que le llegó la presente convocatoria.** Si ud no está registrado, al seleccionar la opción “Aplicar”, deberá registrarse como proveedor siguiendo los pasos que en la plataforma se solicitarán.

Si es de su interés participar, y tiene alguna duda respecto a la presente convocatoria, puede comunicarse con Analee Hidalgo correo analee.hidalgo@agexport.org.gt

Las respuestas deberán ser subidas en el Portal de compras; cierre de proceso **(jueves 10 de julio de 2025).**

Ultima fecha para recibir consultas viernes 04 de julio de 2025.

HACEMOS DE GUATEMALA UN PAÍS EXPORTADOR

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para capacitación y asesoría en ecommerce para MIPYMES del sector hecho a mano

1. Antecedentes

La Comisión Hecho a Mano de AGEXPORT, con el apoyo de la Unión Europea, impulsa la segunda edición del diplomado ProExporta, dirigido a fortalecer las capacidades exportadoras de MIPYMES guatemaltecas del sector de productos hechos a mano. Como parte del componente de formación, se desarrollará un enfoque especializado en comercio electrónico, incluyendo una etapa de asesoría personalizada a empresas con alto potencial de implementación digital.

2. Objetivo de la consultoría

Diseñar e impartir 5 módulos especializados de formación en ecommerce dentro del Diplomado ProExporta, y brindar asesoría personalizada a 6 empresas seleccionadas, orientada a implementar estrategias y herramientas de ecommerce en sus negocios.

I. PRODUCTOS ESPERADOS E INFORMES

Productos

FASE I: Impartición

1. Diseñar e impartir 5 sesiones virtuales (1 hora y media cada una) con los siguientes temas definidos:
 - A. Presencia digital para MIPYMES artesanales
 - B. Ecommerce: Marketplace VS página web propia
 - C. Ecommerce: fundamentos, plataformas y herramientas clave para MIPYMES artesanales
 - D. Costeo, logística de envío y atracción de clientes en línea
 - E. Cómo la IA potencia el ecommerce artesanal (ventajas, herramientas y riesgos)

NOTA:

- El experto deberá desarrollar el contenido de los módulos en mención.
- Las sesiones estarán dirigidas a participantes del diplomado ProExporta (aproximadamente 40 participantes).
- La modalidad será virtual (vía Zoom) con fechas a coordinar entre julio y agosto 2025.

FASE II: Asesoría

2. 6 diagnósticos individuales: Evaluación de capacidades digitales, canales actuales, productos, nivel de preparación y motivación
3. 6 hojas de ruta personalizadas: Plan detallado con prioridades, metas, acciones sugeridas y cronograma básico para implementar su canal digital de venta.

4. Informe de recomendaciones finales, que contenga un reporte individual por empresa que incluya:
- Resumen del diagnóstico y hoja de ruta.
 - Acciones realizadas durante la asesoría.
 - Recomendaciones técnicas y operativas para continuar fortaleciendo su canal digital.
 - Estimación orientativa de costos de implementación y mantenimiento, tales como campañas pagadas, dominio y hosting, herramientas tecnológicas, contenido visual, etc.

NOTA:

- El número de sesiones de asesoría podrá variar según el ritmo de trabajo entre cada empresa y el consultor, siempre que se cumplan los entregables: diagnóstico, hoja de ruta y recomendaciones finales.
- La duración y modalidad (virtual o presencial) de cada sesión deberá acordarse entre el consultor y la empresa participante, según la disponibilidad y condiciones técnicas de ambas partes.
- Se espera que el consultor aplique una metodología flexible, adaptada a las capacidades y nivel de avance de cada MIPYME, con un enfoque práctico y orientado a resultados.

II. PERFIL DEL CONSULTOR (Persona Jurídica o Persona Individual)

- Experiencia comprobada en ecommerce y marketing digital, idealmente con enfoque en MIPYMES o emprendimientos en mercados en desarrollo.
- Dominio de herramientas y plataformas como WordPress (incluyendo el uso estratégico de plugins), y marketplaces como Shopify y Etsy. Se valorarán otras plataformas digitales relevantes para el sector artesanal.
- Experiencia previa en formación virtual y en procesos de asesoría técnica personalizada.
- Conocimiento práctico del uso de herramientas de marketing digital y redes sociales con fines comerciales.
- Comprensión de los retos comunes que enfrentan las MIPYMES guatemaltecas en procesos de digitalización, como el acceso a tecnología, gestión de contenido, logística y atención al cliente en línea.
- Experiencia en el trabajo con emprendedores y pequeñas empresas en contextos rurales o mixtos, con un enfoque práctico, empático y orientado a resultados.

INFORMES

Informe 1: Con la entrega del producto 1, a los 30 días posteriores a la firma del contrato.

Informe 2 (final): Con la entrega del producto 2, 3 y 4 a los 90 días posteriores a la firma del contrato.

Los informes serán aprobados por la Coordinadora de la Comisión de Hecho a Mano de AGEXPORT y la Gerente de Manufacturas y Servicios de AGEXPORT.



III. CONDICIONES CONTRACTUALES

Plazo de la consultoría: La consultoría tendrá una duración de 3 meses, a partir de la firma del contrato.

Forma de pago:

Los pagos estarán desglosados así:

Pago 1: 15 días posteriores luego del ingreso de la factura correspondiente e informe 1 aprobado, equivalente al 30% del monto total del contrato.

Pago 2: 15 días posteriores luego del ingreso de la factura correspondiente e informe 2 aprobado, equivalente al 70% del monto total del contrato.

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 con 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.
 - En caso de requerir finiquito al finalizar la consultoría, deberá cancelar el valor de Q. 45.00 para la respectiva emisión de dicho documento.

Vo.Bo.:
Stacey Marroquin
Coordinadora Comisión de Hecho a Mano
Sector Manufacturas

Vo.Bo.:
Aida Fernández
Gerente Sector Manufacturas y Sector Servicios

Vo. Bo. Merlin Montenegro,
Jefe de Proyecto Empleabilidad, Emprendimiento y
Empresarialidad