

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 para la transferencia de la metodología Encadenamientos Empresariales de AGEXPORT con enfoque en acceso a mercados y generación de negocios rentables.**

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 **únicamente** en el Portal de compras; cierre de proceso **(viernes 22 de agosto 2025).**

Ultima fecha para recibir consultas lunes 18 de agosto de 2025.

HACEMOS DE GUATEMALA UN PAÍS EXPORTADOR



TÉRMINOS DE REFERENCIA

Consultoría para la transferencia de la metodología Encadenamientos Empresariales de AGEXPORT con enfoque en acceso a mercados y generación de negocios rentables

I. OBJETIVOS

General:

Transferir conocimientos, herramientas y buenas prácticas que fortalezcan a los Centros de Atención a las MIPyMEs de la región SICA, apoyados por el programa MELYT Mujeres, para impulsar el desarrollo de encadenamientos empresariales. Asimismo, implementar esta metodología en el Centro Universitario de Oriente (CUNORI).

Específicos:

- Realizar un taller regional con 6 de los PROMIPYMEs de Centroamérica para dar a conocer la Metodología Encadenamientos Empresariales (MEE).
- Asesorar y acompañar al CUNORI para transferir e implementar la MEE con enfoque en acceso a mercados y generación de negocios rentables.
- Acompañamiento a al menos 5 emprendimientos para fortalecer el acceso a mercados y generarles negocios rentables.

2. ACTIVIDADES PRINCIPALES:

I. Taller regional con 6 de los PROMIPYMEs de Centroamérica para dar a conocer la Metodología Encadenamientos Empresariales (MEE).

I.1 Revisar y adecuar el programa y nota conceptual del taller que incluya entre otros aspectos lo siguiente:¹

- Sesiones teóricas y prácticas sobre el acceso a mercados y la generación de negocios especialmente utilizando herramientas digitales, con ejemplos aplicados a la realidad regional centroamericana.
- Complementar el programa en los temas de inteligencia de mercados, marketing digital y tradicional y la generación de negocios.
- Desarrollar ejercicios y talleres de diseño de estrategias para que las PROMIPYMEs puedan identificar oportunidades de articulación con empresas de su país y diseñar planes piloto.

¹ El programa original y documentación de soporte será compartido al inicio de la consultoría.

- 1.2 Apoyar en el desarrollo y aplicación de un diagnóstico y una evaluación final de las necesidades y niveles de conocimiento de los representantes de las PROMIPYMEs participantes, con el objetivo de adaptar los contenidos formativos y medir de manera precisa los resultados e impacto obtenido.
- 1.3 Impartir el taller en un promedio de 6 horas, dos días continuos, en la ciudad de Guatemala, de forma presencial.

2. Asesorar y acompañar al CUNORI para transferir e implementar la MEE con enfoque en acceso a mercados y generación de negocios rentables.

- 2.1 Diagnóstico/línea base: Participar en la realización, implementación y análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA) del CUNORI. Características de las empresas/emprendimientos que el CUNORI está apoyando o con potencial para apoyar en el sector, expectativas, entorno competitivo, entre otros factores de interés.
- 2.2 Adaptación del modelo: Basado en los resultados, participar en la adaptación y diseño de la metodología acorde a los objetivos de la institución y su gestión de operación.
- 2.3 Diseño de instrumentos y procesos: Colaborar en la elaboración de guías, formatos y protocolos para la aplicación práctica de la MEE enfocado al área de *expertise*, integrando indicadores relacionados a las ventas y generación de negocios rentables.
- 2.4 Implementación (prueba): Ejercicios con empresas reales e interesadas en participar activamente en esta prueba, para ello el consultor (a) acompañará a al menos 5 empresas/emprendimiento en este ejercicio.
- 2.5 Revisión, verificación y validación: Conforme se identifiquen oportunidades de mejora, se adecua la metodología hasta tener un producto concreto.
- 2.6 Acompañamiento en la implementación de la metodología y sistematización de la experiencia: Reuniones virtuales y/o presenciales para consultas, seguimiento, identificación de mejoras, entre otros.
- 2.7 Desarrollo de capacidades: Capacitar al personal designado por CUNORI en la implementación de prácticas para la promoción comercial a través de herramientas digitales (E-commerce) para la generación de negocios rentables, consecutivos y permanentes.
- 2.8 Promoción de alianzas estratégicas: Asesorar en la creación de vínculos con entidades públicas, privadas y organizaciones de la zona que puedan generar negocios a los emprendimientos que apoyan.
- 2.9 Asesorar en la difusión y sensibilización: Apoyar en el diseño de campañas internas en CUNORI para informar sobre los beneficios de la MEE y motivar la participación de las empresas/emprendimientos de la región oriente del país.

Para el desarrollo de estas actividades se debe considerar como base lo siguiente:

1. Al menos 11 horas de sesiones presenciales en Chiquimula y 9 virtuales.
2. Participación en la adaptación de la metodología junto con el equipo designado.
3. Tiempo de implementación 4.5 meses

3. Acompañamiento a al menos 5 emprendimientos para que accedan, se incorporen al mercado local y generarles negocios.

- 3.1 Adaptación y aplicación del diagnóstico empresarial/emprendimiento: Análisis FODA de la empresa o emprendimiento y del o los productos, clientes mercado actual, entre otros. Emitir conclusiones y plan de acción.
- 3.2 Asistencia técnica: Dirigir a los representantes de las empresas en el diseño de una estrategia de marketing digital y tradicional para la promoción y venta de sus productos.

- 3.3 Búsqueda de clientes potenciales: Apoyar a las empresas en la identificación de clientes potenciales, abordarlos y realizar propuestas de negocios.
- 3.4 Ruedas de negocios: Organizar al menos 3 reuniones con potenciales compradores para la generación de acuerdos comerciales, de las cuales al menos 1 debe ser presencial.
- 3.5 Formalización de acuerdos comerciales: Lograr que sean concretados negocios a corto, mediano y largo plazo en el mercado local, nacional e inclusive regional. Se espera al menos 1 acuerdo comercial por cada empresa. Capacitación para la formalización de los contratos.
- 3.6 Acompañamiento continuo: Atención continua a dudas, aclaraciones u orientación sobre la incorporación de las empresas al mercado formal.

Para el desarrollo de estas actividades se debe considerar como base lo siguiente:

1. El perfil de las empresas participantes es diverso, abarcando desde emprendimientos hasta empresas formales consolidadas en el mercado. Los productos que ofrecen incluyen artesanías, productos agrícolas, alimentos y bebidas procesadas, entre otros.
2. Considerar al menos una reunión virtual o presencial por empresa semanal, durante 3.5 meses para el seguimiento a las acciones. El acompañamiento continuo a través de llamadas telefónicas breves y mensajes de correo electrónico o WhatsApp.
3. Considerar 3 reuniones presenciales (máximo una hora) en tres diferentes ocasiones con cada empresa beneficiaria. En la sesión intermedia o final puede organizarse el día siguiente la rueda de negocios presencial. Estas sesiones deben coincidir con las sesiones del CUNORI.

4. ASPECTOS PARA CONSIDERAR:

1. AGEXPORT cuenta con metodología integral de Encadenamientos Empresariales diseñada, incluyendo diagnóstico, manuales, presentaciones y ejercicios. La labor de esta consultoría sería adaptar lo anterior a las particularidades de CUNORI y los PROMIPYMES en general, asegurando su pertinencia y efectividad en el mercado local.
2. El alcance geográfico para atender es: Ciudad capital de Guatemala y el departamento de Chiquimula.
3. El mercado geográfico a abarcar será Guatemala, con especial énfasis en el área oriente del país.
4. La propuesta económica debe considerar honorarios, gastos de movilización, hospedaje y alimentación del o las personas a cargo del desarrollo de las actividades e impuestos de ley.
5. Los costos de movilización, alimentación y hospedaje para las personas beneficiarias son cubiertos por AGEXPORT.
6. Los costos logísticos para las actividades (salón, materiales, alimentación, equipo) son cubiertos por AGEXPORT.
7. Se trabajará con un enfoque orientado a resultados como equipo, por lo que apoyará en las acciones que sean tomadas para superar los indicadores del proyecto.
8. El/La consultor (a) o empres deberá planificar y reportar las actividades en aplicaciones o programas destinados para este fin. Los accesos serán brindados al inicio de la consultoría.
9. AGEXPORT dispone de un presupuesto ajustado para llevar a cabo las actividades previamente mencionadas. Los detalles necesarios para su gestión se proporcionarán al formalizar la consultoría, asegurando que se considere adecuadamente en el proceso.

5. PRODUCTOS ESPERADOS

No.	Descripción	Fecha estimada de entrega
1	Plan de actividades: Definición de objetivos y alcance, un diagnóstico inicial según los datos brindados al inicio de la consultoría, planificación detallada de acciones, incluyendo responsables, recursos, cronograma, metodología e impacto esperado	5 días hábiles posteriores al inicio de la consultoría
2	6 CAM capacitados en la Metodología Encadenamientos Empresariales con enfoque en acceso a mercados y generación de negocios rentables. ²	2.5 meses después de haber iniciado la consultoría
3	6 personas capacitadas en la Metodología Encadenamientos Empresariales con enfoque en acceso a mercados y generación de negocios rentables. ³	5 meses después de haber iniciado la consultoría
4	5 emprendimientos asesorados y conectados a un mercado local, con al menos 1 acuerdo comercial formalizado que genere un impacto significativo en la empresa.	5 meses después de haber iniciado la consultoría
5	90% de resultado de los aprendizajes obtenidos con base al cuestionario de entrada y salida de los participantes (90%). 95% nivel de satisfacción de los participantes.	5 meses después de haber iniciado la consultoría

6. INFORMES

No. de informe	Descripción
1	Plan de actividades
2	Informe que describa el desarrollo de las actividades descritas en el numeral 3, conforme al producto 2. Incluye anexos: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones, materiales adaptados entre otros.

² La convocatoria estará a cargo del socio ejecutor de AGEXPORT, no es responsabilidad del consultor (a) la asistencia del número de personas, siendo este un número mínimo, esperado.

³ Idem 2

3	Informe que describa el desarrollo de las actividades descritas en el numeral 3, conforme a los productos 3, 4 y 5. Incluye anexos: Listas de asistencia, fotografías, presentaciones, materiales adaptados entre otros.
---	---

Los informes serán aprobados conforme se reciban y cumpla puntualmente con los productos y registros que apliquen.

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

- Empresa consultora, equipo consultor o consultor(a) con formación profesional en administración de empresas, ingeniería industrial, mercadeo, economía o carrera afín, con experiencia en el uso de herramientas digitales, incluyendo plataformas de E-Commerce, así como aplicaciones de inteligencia artificial.
- Experiencia comprobable de al menos 3 años en la generación de negocios para el sector MIPyME.
- Experiencia comprobable de al menos 5 años en la capacitación y asistencia técnica a MIPyMEs, y en la elaboración de materiales didácticos para asegurar la transferencia efectiva de conocimientos.
- Habilidades demostradas de liderazgo, comunicación efectiva, compromiso y responsabilidad.
- Disponibilidad inmediata.

8. CONDICIONES CONTRACTUALES

- Lugar de la consultoría: Ciudad de Guatemala y región oriente del país, en específico Chiquimula.
- Forma de contratación: Por contrato, deberá presentar factura por servicios profesionales.
- Los informes deberán presentarse en versión electrónica
- Los informes serán aprobados por la jefe del Proyecto.

9. PLAZO DE LA CONSULTORÍA

La consultoría tendrá una duración máxima de 5 meses continuos.

10. FORMA DE PAGO

No. Pago	Porcentaje	Producto
1	10%	I. Plan de trabajo
2	40%	II. Capacitación a 6 CAMS - PROMIPYMES
3	20%	III. Transferencia de la MEE a 6 personas del CUNORI
3	20%	IV. 5 emprendimientos asesorados y conectados al mercado local
3	10%	V. Nivel de aprendizaje y satisfacción de los participantes.

Todos los pagos se realizan 15 días calendario posterior a la aprobación del informe e ingreso de factura.

II. 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.
- 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.

CÓDIGO: CP-F-001

VERSIÓN: 001

Vo.Bo. 
Vivian Palacios
Alianzas para el Desarrollo
AGEXPORT

HACEMOS DE GUATEMALA UN PAÍS EXPORTADOR

No	Rubro	Detalle
1	Honorarios profesionales	Estimar valor acorde al mercado o si es proveedor de AGEXPORT en base a la tarifa negociada en contratos similares. Detallar el costo por día laborado con una inversión mínima de 8 horas.
2	Costo de combustible y depreciación de vehículo	El proyecto estima un valor de Q.1.80 por Km, incluyendo combustible y depreciación.
3	Costo de hospedaje	Aplica cuando el consultor vive en una zona diferente al área de intervención o actividad realizada. Indicar cuántas noches y la tarifa promedio estimada. Tarifa: Q.400 por noche
4	Costo de alimentación	Aplica cuando el consultor vive en una zona diferente al área de intervención o actividad realizada. Tarifa: Q.275.00 diarios

Detalle Propuesta técnica

Formato libre, máximo 2 páginas.