



En
Colaboración
con



TERMINOS DE REFERENCIA

Para:

Experto en mejora de procesos para la gestión de microemprendimientos

1. DESCRIPCIÓN DE LA CONSULTORIA

Nombre del Servicio:

Experto en mejora de procesos para la gestión de microemprendimientos

Nombre del proyecto dentro del cual se realizará la presente consultoría:

Derechos en Acción, avanzando en el empoderamiento económico en la frontera entre Guatemala y Honduras.

Código: P10907

Fecha de inicio:

4 de mayo de 2026

Duración de la contratación:

tres (3) meses

Supervisado por:

Responsable asignado por el representante de CISP en Guatemala, quien se encargará del cumplimiento de los términos contractuales y la adecuada visibilidad.

País:

Guatemala

Base:

Oficina CISP y oficina del Proyecto



En
Colaboración
con



2. ANTECEDENTES

El pueblo indígena maya Chortí, así como las personas con discapacidad y los migrantes retornados, entre otros de las poblaciones con mayor vulnerabilidad de la región occidental de Honduras y oriental de Guatemala, a quienes se les ha negado y violentado histórica y sistemáticamente sus derechos.

Por ello, el Proyecto apunta a mejorar las condiciones de vida, con el objetivo de mitigar las circunstancias adversas que prevalecen en la región, fortaleciendo la dimensión humana con capacitaciones técnico-ocupacional, la dimensión social incrementando las competencias interpersonales, la inclusión comercial con campañas promocionales y la dimensión financiera mediante el establecimiento de iniciativas empresariales y la formación de grupos de ahorro y crédito.

El Proyecto adopta un enfoque inclusivo, accesible e igualitario que promueve que las personas en condición de mayor vulnerabilidad (personas con discapacidad, migrantes retornados y pueblos indígenas) tengan acceso a iniciativas que contribuyan a la mejora de sus medios de vida, convirtiéndolo en un proyecto pertinente para los planes nacionales e internacionales.

El proyecto tiene los siguientes 3 resultados:

- 1) Personas con discapacidad, sus familias, pueblos indígenas y migrantes retornados, refuerzan sus capacidades y conocimientos específicos para el mercado laboral, desde el enfoque de derechos y empleo digno, al completar el proceso de formación vocacional.**
- 2) Grupos de ahorro, emprendimientos implementados y activos son consolidados para la generación de ingresos y empleo local, con enfoque inclusivo, mediante asistencia técnica, acompañamientos especializados en mercados, calidad y financiamientos.**
- 3) Organizaciones del consorcio, comprenden, promueven e integran en ejes priorizados de su trabajo la temática de inclusión con énfasis en discapacidad y grupos vulnerables, y lo aplican en gestiones externas y procesos internos**

Los presentes Términos de Referencia, están encaminados a contribuir al cumplimiento del resultado dos, fortaleciendo el acompañamiento técnico en acceso a mercados, mejora de imagen, gestión empresarial, financiera, imagen corporativa y atención al cliente.



En
Colaboración
con



3. ESPECIFICACIONES DEL SERVICIO Y PRODUCTOS

Objetivo de la Consultoría

Fortalecer las capacidades comerciales, marketing, gestión empresarial, financiera y de atención al cliente de ocho microemprendimientos rurales, mediante acompañamiento técnico individualizado y talleres prácticos.

Los emprendimientos:

Los ocho microemprendimientos están ubicados en el área rural de los municipios de La Unión (Zacapa), Jocotán y Camotán (Chiquimula) y están liderados por grupos vulnerables (mujeres, personas con discapacidad o uno de sus familiares y migrantes retornados).

Los emprendimientos se componen, principalmente de: taller de moto, comedor, panadería, centro de belleza de uñas, masajes, artesano con productos de palma, venta de ropa.

Los emprendimientos cuentan con diagnóstico CANVAS y están siendo acompañados con un fortalecimiento interno en procesos, servicios y entrega de capital semilla.

Alcance:

La consultoría se desarrollará de manera individual con cada uno de los ocho emprendimientos, asegurando un acompañamiento personalizado y considerando un enfoque de inclusión en todas las fases del proceso.

Actividades:

1. Revisión inicial

Antes del acompañamiento personalizado, el consultor/a deberá:

- Sostener una reunión con el equipo técnico del Proyecto para conocer los antecedentes de cada emprendimiento
- Revisar los resultados del análisis CANVAS desarrollado previamente por cada emprendimiento (entregados por el Proyecto) para aprovechar la información existente y asegurar coherencia con otras intervenciones.

2. Diagnóstico inicial

Realizar un diagnóstico de cada uno de los ocho emprendimientos sobre el estado de conocimiento y práctica en los temas de la consultoría, que incluya, por lo menos:

- Acceso a mercado: Identificación de canales de venta actuales, tipo de clientes, competencia y principales oportunidades.
- Imagen comercial: Revisión de logotipo existente (si lo hubiera), materiales promocionales, y levantamiento de ideas y expectativas del emprendedor/a.



- Promoción digital: Análisis del uso actual de redes sociales, WhatsApp, páginas web, o medios locales como radios o rótulos.
- Gestión empresarial y financiera: registro de ingresos y gastos, conocimientos de costos, fijación de precios, flujo de caja, rentabilidad, planificación financiera básica, etc.
- Atención al cliente: presentación personal, trato y cordialidad, comunicación verbal y no verbal, manejo de consultas y objeciones, imagen del punto de venta, etc.
- Ganancia: estimar las ganancias de los emprendimientos antes de empezar el proceso de fortalecimiento y al finalizar el proceso, para evaluar el incremento.

3. Identidad visual

Crear una identidad visual básica para cada emprendimiento que contribuya a la mejora de su imagen comercial y profesionalización de su marca. Se entregarán, mínimo, dos versiones de cada propuesta para validación del emprendedor/a.

El kit final deberá incluir, como mínimo:

- Logotipo en sus versiones de colores.
- Diseño de un rótulo publicitario
- Diseño de un uniforme o bata de presentación
- Piezas graficas básicas para promoción digital (plantillas para publicaciones, historias, etc.)

Los archivos serán entregados en formatos comunes.

4. Plan de marketing

De manera participativa, con cada emprendimiento, desarrollar un plan de marketing con acciones concretas para cada negocio que incluya, por lo menos:

- Definición del público objetivo y propuesta de valor del negocio.
- Identificación de herramientas necesarias para mejorar el acceso a mercado (rótulos, páginas Meta, grupos WhatsApp, ferias, etc.).
- Acciones concretas para mejorar acceso a mercados y promoción digital con un cronograma básico de implementación.

5. Curso grupal presencial sobre buenas prácticas comerciales

Diseñar e implementar un curso grupal presencial sobre buenas prácticas comerciales, asegurando que los contenidos respondan a las brechas y necesidades reales del grupo evidenciadas por el diagnóstico.

Características del curso:

- Duración: una jornada completa (6 horas)



- Metodología: participativa, práctica e inclusiva, con ejercicios aplicados, ejemplos cercanos a la realidad rural y lenguaje inclusivo.
- Contenidos mínimos deberán incluir:
 - Marketing: conceptos base de marketing, promoción digital, para que puedan gestionar de forma autónoma su publicidad.
 - Gestión empresarial: ingresos, egresos, costos fijos y variables, margen de contribución, uso del libro de caja, planilla de control de gastos.
 - Gestión financiera: costo real del producto o servicio, fijación de precios estratégicos, metas de venta, reinversión.
 - Atención al cliente: experiencia del cliente, comunicación efectiva, escucha activa, manejo de objeciones y reclamos, imagen personal y del punto de venta.

El consultor/a presentará el programa detallado del curso al equipo del proyecto, el cual deberá ser aprobado antes del desarrollo de los cursos. Además, unas herramientas para la parte financieras, simples e inclusivas que puedan ser utilizadas por los emprendedores/as en base a su contexto (nivel educativo, acceso a tecnología, realidad rural), asegurando que sea de fácil comprensión y aplicación.

El consultor deberá diseñar el curso, facilitarlo, preparar el material pedagógico y eventuales presentaciones a utilizar. El proyecto se encargará de la convocatoria, costos de materiales didácticos, movilización de los participantes y tiempo de comida de los participantes.

6. Acompañamiento personalizado

Acompañar cada uno de los ocho emprendimientos en la aplicación práctica de los contenidos del curso, adaptándolos a su realidad específica.

Este acompañamiento deberá asegurar que los emprendedores/as puedan implementar las herramientas y buenas prácticas de manera autónoma.

El acompañamiento incluirá, por lo menos dos sesiones personalizadas por emprendimiento. El consultor/a deberán tener un registro de los avances del acompañamiento.

Productos esperados

1. **Diagnóstico inicial** de cada uno de los ocho emprendimientos que resuma las principales brechas y oportunidades identificadas en las tres líneas temáticas de la consultoría y las herramientas simples e inclusivas diseñadas para el contexto de los participantes.



En
Colaboración
con



2. **Identidad visual** de cada emprendimiento por cada emprendimiento que muestre logotipo, diseño de piezas básicas para promoción comercial y digital.
3. **Plan de marketing comercial** de cada emprendimiento que presente las acciones a realizar para mejorar la comercialización.
4. **Informe del curso presencial sobre buenas practicas comerciales** que incluya programa definitivo, ejercicios prácticos realizados, presentaciones utilizadas, resultados y percepción de los participantes, listado de participantes y registro fotográfico.
5. **Informe final** que presente la situación inicial de cada emprendimiento, las mejoras sugeridas e implementadas, los resultados del acompañamiento personalizado, las herramientas implementadas por cada negocio, lecciones aprendidas y recomendaciones.

Para postularse enviar:

- Propuesta técnica y económica
- Hoja de vida con respaldo de las experiencias y títulos
- Declaración jurada (formato en el link de la convocatoria)

4. REQUISITOS

Formación / Títulos específicos / Conocimientos específicos solicitados:

1. Formación administración de empresas, ingeniería comercial, contabilidad, auditoria, economía o carreras afines.
2. Formación adicional en inclusión de personas con discapacidad.
3. Se considerará positivamente una formación en pedagogía o educación.
4. Experiencia en acompañamiento a emprendimientos.
5. Experiencia en facilitación de cursos o capacitaciones para emprendedores.
6. Experiencia en atención al cliente o habilidades comerciales.
7. Experiencia deseable en trabajo con personas con discapacidad.
8. Capacidad de comunicación empática y enfoque participativo.
9. Habilidades en transmitir conceptos financieros de manera simple, empatía, flexibilidad, comunicación efectiva, escucha activa y manejo de grupos.

5. DURACIÓN

Desde la firma del contrato por tres (3) meses calendario.

6. HONORARIOS / MODALIDADES DE PAGO



En
Colaboración
con



El monto total destinado para esta consultoría es de Q15,000.00

Las modalidades de pago:

1. Un primer pago del 30% para el **Diagnóstico inicial**, contra entrega y aceptación por parte de CISP.
2. Un segundo pago del 30% para la entrega de la **Identidad visual y plan de marketing** de cada emprendimiento, contra entrega y aceptación por parte de CISP.
3. Un tercer pago del 20% para la entrega del **Informe del curso presencial sobre buenas prácticas comerciales**, contra entrega y aceptación por parte de CISP.
4. Un cuarto pago del 20% para la entrega del **Informe final**, contra entrega y aceptación por parte de CISP.

El Consultor/a deberá emitir una factura respectiva, con los datos indicados en el contrato.

Nombre, fecha y Firma de Aceptación: