



**GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA DE HONDURAS**



DIRECCION DE GESTION POR RESULTADOS (DIGER)

**DIGER
DIRECCIÓN DE GESTIÓN
POR RESULTADOS**

**PROYECTO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA UNA MAYOR COMPETITIVIDAD
CRÉDITO BID 4942/BL-HO COMPONENTE 3.1 – AMBITO NACIONAL
“CONTRATACIÓN CONSULTOR PARA EL DISEÑO Y EJECUCIÓN DE UNA
ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL PARA PRODITE”
HO-L1202-P00087 RELANZAMIENTO**

I. ANTECEDENTES

El Gobierno de la República de Honduras a través de la Secretaría de Estado en el Despacho de Finanzas con fecha 17 de marzo de 2021, firmó con el Banco Interamericano de Desarrollo (en adelante “el Banco”) el Contrato de Préstamo No. 4942/BL-HO, aprobado mediante Decreto Legislativo No. 43-2021, publicado en el diario Oficial La Gaceta No. 35.672 de fecha 30 de julio del 2021, con el propósito de financiar las actividades del Proyecto de Transformación Digital para una Mayor Competitividad.

Mediante Decreto Ejecutivo PCM-005-2022, se creó la Dirección de Gestión por Resultados (DIGER)) como ente desconcentrado adscrito a la Presidencia de la República que cuenta con autonomía técnica, financiera y administrativa, en calidad de institución Ejecutora encargada del diseño, ejecución, supervisión y administración de proyectos en su ámbito de mandato legal. En la actualidad y por disposición de la Presidencia de la República a través del PCM-028-2022 de fecha 26 de noviembre de 2022, la DIGER es el ente ejecutor del Proyecto de Transformación Digital para una Mayor Competitividad.

El objetivo general del proyecto es contribuir al aumento de la competitividad de Honduras a través de la transformación digital. Para lograrlo, se establecen los siguientes objetivos específicos: (i) ampliar la cobertura y uso de la conectividad; (ii) reducir los costos transaccionales para ciudadanos, firmas y organismos públicos, mediante el desarrollo del gobierno digital; y (iii) incrementar el nivel de innovación, mediante el desarrollo de la economía digital.

Entre las actividades previstas en el Componente 3 – Economía Digital se contempla el equipamiento y puesta en marcha del Programa de Diseño e Innovación Tecnológica para Emprendedores (PRODITE) de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH), un espacio para el desarrollo de iniciativas de innovación, investigación y desarrollo tecnológico, donde potenciales emprendedores podrán recibir formación, producir prototipos y realizar actividades de fomento al talento digital.



Para coordinar articuladamente la implementación de las actividades que ello implica, y garantizar la correcta instalación, funcionamiento y mantenimiento del equipo adquirido, en el marco del proyecto se firmó un convenio de cooperación interinstitucional entre la DIGER como entidad ejecutora y el Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH) como ente responsable técnico de la gestión y supervisión de las mismas, con fecha de firma manuscrita del 18 de septiembre de 2024.

II. JUSTIFICACION

Para lograr los objetivos antedichos, tanto en general como de los resultados esperados del componente, la DIGER está buscando contratar los servicios profesionales de un Consultor Individual con la experiencia necesaria para elaborar las estrategias de mercadeo, diseño de campaña de lanzamiento, diseño del arte de artículos promocionales, manual de procedimiento para la gestión de marca y registro audiovisual de los productos entregables; a fin de lograr el óptimo posicionamiento del Programa de Diseño e Innovación Tecnológica para Emprendedores (PRODITE) previstas en el Subcomponente 3.1, inciso (ii) del Contrato de Préstamo No. 4942/BL-HO.

III. OBJETIVO GENERAL

El objetivo de esta consultoría es que PRODITE cuente con las estrategias de mercadeo, la cual incluye: el cronograma de difusión de la campaña, la redacción de los textos para materiales requeridos para difusión de las campañas de lanzamiento (incluyendo la creación de artículos promocionales, publicaciones para redes sociales, entre otros), enlistar los elementos para la gestión de marca y captura de contenido audiovisual de la puesta en marcha de los diferentes espacios del PRODITE. (making of).

IV. ACTIVIDADES CLAVES

Las principales actividades de esta consultoría, sin limitarse a ellas son las siguientes:

1. Reunión estratégica con el equipo de PRODITE y la Dirección de Comunicaciones de la UNAH, para definir el Plan de Trabajo y estrategias de mercadeo y de comunicación.



2. Elaborar el plan de trabajo que comprenda el cronograma de las actividades a realizar, metodología y canales de comunicación necesarios para el logro de los objetivos propuestos.
3. Elaborar las estrategias de mercadeo que ejecutará el PRODITE, enmarcadas en el cumplimiento los objetivos propuestos y acorde a los lineamientos establecidos por la UNAH.
4. Elaborar la conceptualización y acciones a implementar en cada etapa de las Campañas de lanzamiento apropiadas para el PRODITE.
5. Elaborar el diseño de artículos promocionales que utilizará PRODITE en su campaña de Lanzamiento.
6. Elaborar una propuesta de cronograma para la ejecución de las campañas de lanzamiento del PRODITE que incluya al menos:
 - a. Actividades iniciales de la implementación.
 - b. Estrategias de seguimiento y diseño de los procesos de sistematización.
 - c. Propuesta de las herramientas adecuadas y esenciales para el Programa.
 - d. Implementación gradual.
7. Captura de contenido audiovisual de la etapa inicial en la implementación del PRODITE, recursos a utilizar en la elaboración de un video promocional (making of) que PRODITE utilizará en su lanzamiento.
8. Transferencia de conocimiento sobre los procedimientos utilizados en la elaboración de los productos entregables, al equipo designado por la Coordinación PRODITE y entregar los recursos de aprendizaje empleados.
9. Participar de reuniones virtuales y/o presenciales en la medida que PRODITE-UNAH y la DIGER lo requiera para materias relacionadas con el servicio.

V. PERFIL DEL CONSULTOR

Formación Académica:



- Profesional Universitario en Comunicaciones y/o Mercadotecnia y/o Comercio Internacional o áreas afines. Deberá incluir Título Universitario.

Experiencia General

- Acreditar al menos tres años (3) de experiencia profesional general, contabilizada a partir de la emisión del Título Académico universitario.

Experiencia Especifica

- Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional específica en cargos o proyectos relacionados con diseño de Planes de Marketing: estrategias de mercadeo y estrategias de comunicación en el sector público y/o privado. Preferiblemente en la promoción de productos de emprendedores y clientes potenciales.
- Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional verificable en cargos o proyectos vinculados con el diseño de campañas de lanzamiento de productos (Branding o Gestión de Marca).
- Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional verificable en el diseño de artículos promocionales, Adjuntar evidencias como Constancias, portafolio de trabajo y/o Contratos.
- Acreditar al menos dos años de poseer competencias comprobables en programas de Diseño Gráfico y edición de videos. Deberá documentación soporte: Portafolio de Productos y/o constancias.

VI. COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN

El Consultor (a), tendrá como autoridad inmediata superior al Coordinador(a) de PRODITE, que realizará las tareas de supervisión de la consultoría.

La recepción y aprobación de productos elaborados, objeto de esta Consultoría estará bajo la responsabilidad del Director del Centro de Arte y Cultura.

Una vez aprobados los productos, el Consultor (a), deberá presentarlos a DIGER, como Unidad Ejecutora del proyecto. Será clave para la aceptación de los entregables, la demostración de que cumple con los objetivos de esta consultoría y que sigue los más altos estándares de calidad, técnicos y operativos para la ejecución del proyecto.

VII. LOGISTICA INSTITUCIONAL

El Consultor (a) deberá presentarse a las instalaciones físicas del Centro de Arte y Cultura (CAC) de la UNAH para efectos de programación de sus actividades y presentación de productos e informes de avance.



Será responsabilidad del consultor (a) trabajar coordinada y colaborativamente con el equipo de la UNAH: DIRCOM, CAC y PRODITE; también con el equipo que designe DIGER para el cumplimiento de los productos esperados de la consultoría.

VIII. DURACIÓN Y CONDICIONES DE LA CONSULTORÍA

La consultoría tendrá una duración estimada de cuatro (4) meses a partir de la fecha de inicio del contrato el cual podrá ser renovado de conformidad con lo establecido en el inciso 5.4 (a) de la política GN2350-15. El consultor firmará un contrato estándar que se utiliza para la contratación de consultores en proyectos financiados por el BID y se sujetará a todas las condiciones previstas en este instrumento, sin excepción. Resultados por debajo de los niveles satisfactorios en la evaluación de desempeño constituirán causa justa para la terminación del contrato.

El Consultor (a) deberá presentarse a las instalaciones físicas del Centro de Arte y Cultura (CAC) de la UNAH para efectos de programación de sus actividades y presentación de productos e informes de avance.

Será responsabilidad del consultor (a) trabajar coordinada y colaborativamente con el equipo de la UNAH: DIRCOM, CAC y PRODITE; también con el equipo que designe DIGER para el cumplimiento de los productos esperados de la consultoría.

IX. FORMA DE PAGO

Los honorarios profesionales por la prestación de sus servicios **por un monto total de U\$8,000.00 el cual será cancelado conforme el siguiente detalle:**

Concepto	Porcentaje (%)	Entregable
Primer pago	10% del valor del contrato que será pagado al finalizar el primer mes a partir de la firma del contrato.	Producto 1 aprobado <ul style="list-style-type: none"> Plan de trabajo aprobado
Segundo pago	30% del valor del contrato que será pagado al finalizar el segundo mes a	Producto 2 aprobado <ul style="list-style-type: none"> Plan de Mercadeo y comunicación



Concepto	Porcentaje (%)	Entregable
	partir de la firma del contrato.	
Tercer pago	30% del valor del contrato que será pagado al finalizar el tercer mes a partir de la firma del contrato.	Productos 3 y 4 aprobados <ul style="list-style-type: none">• Diseño de la Campañas de lanzamiento del PRODITE.• Diseño del arte para la creación artículos promocionales.
Cuarto pago	30% del valor del contrato que será pagado el 4 mes a partir de la firma del contrato.	Productos 5, 6, 7 y 8 aprobados <ul style="list-style-type: none">• Cronograma para la implementación de las Campañas de lanzamiento del PRODITE.• Video Promocional (making of)• Transferencia de conocimiento.• Entrega de los documentos resultantes de la Consultoría en formato digital e impreso.

El contratante hará la retención del Impuesto sobre la Renta por cada monto a pagar en concepto de honorarios profesionales, en los términos establecidos en la Ley del Impuesto Sobre la Renta de la República de Honduras y su Reglamento, salvo que el consultor esté suscrito al Régimen de Pagos a Cuenta.

El candidato que resulte seleccionado para ocupar el cargo, al momento de ser contratado deberá estar inscrito en el SIAFI para recibir sus pagos.

X. RESULTADOS ESPERADOS

1. Estrategia de Mercado para PRODITE.

XI. PRODUCTOS ENTREGABLES

El Consultor deberá entregar los siguientes productos:

Producto 1.- Plan de trabajo, que incluya la propuesta metodológica para el desarrollo de cada una de las etapas de la consultoría, cronograma y acciones específicas a desarrollar para el logro de los objetivos y actividades claves requeridas con plazos de realización.



Producto 2.- Plan de Mercadeo y comunicación que incluya todos las estrategias y acciones de mercadeo necesarias para el lanzamiento PRODITE, siendo una de ellas la estrategia de comunicación en formato digital e impreso, basado en el perfil del proyecto: objetivos, impacto, enfoque, aplicaciones, grupos beneficiarios. Anexo 1. Plan de Marketing y Estrategia de Comunicación.

Producto 3.- Conceptualización de las Campañas del PRODITE que comprenda:

1. Elaboración de al menos dos (2) campañas de lanzamiento
2. Elaboración de al menos tres (3) campañas de mantenimiento.

El diseño de las campañas debe incluir artes digitales para impresión, conforme a lo detallado en el Anexo 2. Contenido de la Campañas Publicitarias del PRODITE y propuesta de la cantidad de recursos necesarios y adecuados para la ejecución de estas.

Producto 4.- Diseño del arte para la creación de artículos promocionales, proponer los artículos que encajan con el objetivo y que sean atractivos para el público meta del PRODITE.

Producto 5.- Cronograma para la implementación de las Campañas de lanzamiento del PRODITE: debe incluir las actividades iniciales de la implementación, Estrategias de seguimiento y diseño de los procesos de sistematización, Propuesta de las herramientas adecuadas y esenciales para el Programa y la Implementación gradual. Ver Anexo 2. Contenido de la Campañas Publicitarias del PRODITE

Producto 6.- Video Promocional (making of)

Producto 7.- Transferencia de conocimiento al equipo designado por UNAH-CAC-PRODITE

Producto 8.- Entrega de los documentos resultantes de la Consultoría en formato digital e impreso.



Adicionalmente el consultor (a) informará, en caso de ser necesario, sobre los resultados de cada una de sus visitas/giras de campo a través de informes escritos.

XII. CONDICIONES DE CONTRATACION

Tributario: La Dirección de Gestión por Resultados (DIGER) no asumirá responsabilidad alguna con respecto (i) al pago o retención de impuestos sobre sus honorarios; ni (ii) a cualquier contribución, de esta u otra naturaleza, que pudiera ser aplicable sobre sus honorarios. Usted es el único responsable de cumplir dichas obligaciones.

Laboral: La Dirección de Gestión por Resultados (DIGER), no otorga o reconoce ninguna relación de carácter de trabajo, antigüedad, continuación de servicio o cualquier otro derecho que no esté expresamente contenido en su Contrato.

XIII. NATURALEZA DEL CONTRATO

En congruencia con la normativa aplicable, al consultor seleccionado se le otorgará un contrato de SERVICIOS DE CONSULTORIA, para que este preste servicios técnicos específicos a la Dirección de Gestión por Resultados (DIGER) a cambio de un precio definido, en consecuencia, dicho contrato no representa una relación laboral continuada dependiente o subordinada a Dirección de Gestión por Resultados (DIGER), por tanto el contrato otorgado no representará ninguna relación de tipo laboral entre el consultor y el ente contratante.

XIV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN

Solo los candidatos que cumplan con todos los criterios Cumple/No Cumple pasarán a ser evaluados, con base en la matriz de evaluación que se presenta a continuación.



Tabla No. 1 Criterios Cumple/No Cumple

Criterio de selección	Cumple / No cumple
1. Nivel Académico:	
Profesional Universitario en Comunicaciones y/o Mercadotecnia y/o Comercio Internacional o áreas afines. Deberá incluir Título Universitario.	Cumple / No cumple
2. Experiencia General:	
Acreditar al menos tres años (3) de experiencia profesional general, contabilizada a partir de la emisión del Título Académico universitario.	Cumple / No cumple
3. Experiencia Específica:	
<ul style="list-style-type: none">• Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional específica en cargos o proyectos relacionados con diseño de Planes de Marketing: estrategias de mercadeo y estrategias de comunicación en el sector público y/o privado. Preferiblemente en la promoción de productos de emprendedores y clientes potenciales.• Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional verificable en cargos o proyectos vinculados con el diseño de campañas de lanzamiento de productos (Branding o Gestión de Marca).• Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional verificable en el diseño de artículos promocionales, Adjuntar evidencias como Constancias, portafolio de trabajo y/o Contratos.• Acreditar al menos dos años de poseer competencias comprobables en programas de Diseño Gráfico y edición de videos. Deberá documentación soporte: Portafolio de Productos y/o constancias.	Cumple / No cumple



Se evaluará solo a los consultores que cumplan el perfil requerido y en base a los criterios siguientes:

No.	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
1	FORMACIÓN ACADÉMICA	
1.1.	Estudios de postgrado en temas relacionados con Mercadotecnia y/o Comunicaciones y/o comercio internacional o áreas afines.	5 puntos
1.2.	<ul style="list-style-type: none"> • Maestría hasta 5 puntos • Diplomado hasta 2 puntos <p>Nota: De ser el caso, no se considerarán acumulativamente los estudios de postgrado en maestría, doctorado; solo se considera uno u otro, el de mayor puntaje).</p>	
2	EXPERIENCIA GENERAL	
2.1	Acreditar al menos tres años (3) de experiencia profesional general, contabilizada a partir de la emisión del Título Académico universitario.	25
	Mas de 3 hasta 5 años	20
	Mas de 5 años	25
3	EXPERIENCIA ESPECÍFICA	
3.1	Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional específica en cargos o proyectos relacionados con diseño de Planes de Marketing: estrategias de mercadeo y estrategias de comunicación en el sector público y/o privado. Preferiblemente en la promoción de productos de emprendedores y clientes potenciales.	20
	Mas de 2 hasta 5 años	15
	Mas de 5 años	20
3.2	Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional verificable en cargos o proyectos vinculados con el diseño de campañas de lanzamiento de productos (Branding o Gestión de Marca).	20
	Mas de 2 hasta 5 años	15
	Mas de 5 años	20



No.	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	POR RESULTADOS	
3.3	Acreditar al menos dos (2) años de experiencia profesional verificable en el diseño de artículos promocionales, Adjuntar evidencias como Constancias, portafolio de trabajo y/o Contratos.		20
	Mas de 2 hasta 5 años	15	
	Mas de 5 años	20	
3.4	Acreditar al menos dos años de poseer competencias comprobables en programas de Diseño Gráfico y edición de videos. Deberá documentación soporte: Portafolio de Productos y/o constancias.		10
	Mas de 2 hasta 5 años	7	
	Mas de 5 años	10	
PUNTAJE TOTAL			100