



DIRECCIÓN DE GESTIÓN POR RESULTADOS
PROYECTO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA UNA MAYOR COMPETITIVIDAD
CRÉDITO BID 4942/BL-HO

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORÍA INDIVIDUAL DE UN ESPECIALISTA
EN EMPRENDIMIENTO CREATIVO PARA EL PRODITE
HO-L1202-P00114

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 éstas, con fecha de firma manuscrita del 18 de septiembre de 2024.

II. Justificación

Para avanzar con este propósito, la DIGER está buscando contratar los servicios profesionales de un Consultor Individual con la experiencia necesaria para brindar asesoría estratégica y acompañamiento personalizado a beneficiarios del PRODITE a fin de fortalecer y generar emprendimientos basados en sus



propias iniciativas creativas, socio-culturales y económicas, fomentando la innovación en sus modelos de negocio, la sostenibilidad y escalabilidad de sus iniciativas; a fin de lograr la óptima implementación 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 un **Especialista en Emprendimiento Creativo para el PRODITE** para asesorar y brindar acompañamiento personalizado, práctico, creativo y técnico a beneficiarios del PRODITE con énfasis en emprendedores o quienes tienen intención de serlo, orientándolos en estrategias para la identificación de oportunidades de negocio, así como en la formulación, validación, modelado e incubación de sus ideas creativas.

El emprendimiento creativo es el proceso de crear y gestionar negocios basados en la propiedad intelectual, el talento artístico o el pensamiento innovador, transformando ideas creativas en productos o servicios comercializables. A diferencia del enfoque tradicional, prioriza la originalidad o la autoexpresión dentro de las industrias culturales.

Algunas características clave de Emprendimientos Creativos son: **Fusión de Talento y Negocio:** Combina habilidades artísticas o generación de conceptos creativos con capacidad empresarial para generar valor cultural y económico. **Sectores Creativos:** Se desarrolla en áreas tales como diseño, desarrollo de software, arte, moda, videojuegos, publicidad, fotografía, servicios o contenido digital. **Innovación y Valor:** Busca solucionar necesidades mediante soluciones originales, no necesariamente buscando solo escalabilidad, sino impacto cultural. **Gestión del Conocimiento:** Se enfoca en explotar el capital intelectual o el talento.

La consultoría deberá contribuir al logro del Objetivo Específico 3 del Proyecto: *Incrementar el nivel de innovación, mediante el desarrollo de la economía digital; cuyo logro se mide mediante "contribuciones a GitHub por cada 1,000 habitantes"*.

IV. Actividades Principales

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

1. Planificación y desarrollo metodológico.
 - a. Definición del plan, actores a involucrar, metodología y cronograma de actividades a desarrollar.
2. Coordinación general.
 - a. Reuniones estratégicas periódicas con el equipo PRODITE.
 - b. Llevar bitácora física y digital de las asesorías y mentorías brindadas por emprendedor, donde se registran los avances, desafíos, aprendizajes y retroalimentación, con el objetivo de dar seguimiento y fortalecer la trazabilidad del proceso de preincubación.
 - c. Reportes periódicos (mensuales o según ciclo de preincubación) que recopilan el estado de avance de los proyectos, dificultades encontradas, acciones implementadas, y recomendaciones para etapas posteriores.



3. Ideación, validación de necesidades y diseño de modelo de negocio.
 - a. Facilitar sesiones participativas y dinámicas de innovación para que los beneficiarios identifiquen problemas u oportunidades en el mercado con potencial de negocio, utilizando diferentes metodologías como Design Thinking, Mapa de empatía o Lean Startup, SCRUM o similares.
 - b. Brindar asesoría y asistencia técnica especializada a los beneficiarios del PRODITE para la estructuración y desarrollo de ideas de negocio, mediante instrumentos de diagnóstico, análisis de viabilidad, modelo de negocio y cronograma básico de ejecución, a fin de promover propuestas viables, sostenibles y accesibles para su potencial implementación.
 - c. Definir perfiles de emprendimientos objetivo y criterios de selección, necesarios para las siguientes etapas del proceso de incubación, escalamiento y consolidación.
 - d. Contribuir con el análisis del producto mínimo viable (MVP), valorando si cumple con los criterios funcionales mínimos para una validación efectiva.
 - e. Diseñar y aplicar una metodología de validación (matriz de validación) de propuestas de negocio para los beneficiarios del PRODITE.
 - f. Cuando sea pertinente, brindar orientación básica para articular el proceso de ideación o validación del emprendimiento con los servicios de prototipado disponibles en PRODITE (como diseño digital, impresión 3D, corte láser entre otros), en coordinación con el personal técnico correspondiente.
 - g. Cuando sea pertinente apoyar en la supervisión del proceso interactivo de desarrollo de prototipos, incluyendo fases de prueba, evaluación y ajuste bajo el enfoque “probar-aprender-ajustar”.
4. Actividades de formación.
 - a. Estructurar una ruta de formación y mentoría para emprendedores creativos.
 - b. Preparación y desarrollo de talleres prácticos en temas clave como ideación creativa, diseño centrado en el usuario, modelo de negocio, desarrollo sostenible, accesibilidad, prototipado ágil, y técnicas de presentación o pitch.
 - c. Desarrollar un plan de formación para el personal del PRODITE (formación de formadores).
5. Escalamiento y alianzas.
 - a. Registro y seguimiento de alianzas estratégicas con actores clave (proveedores, mentores, inversionistas, programas de aceleración), para favorecer el escalamiento o fortalecimiento del emprendimiento.
 - b. Identificar y proponer vínculos entre emprendedores y aliados estratégicos para formación, exhibición, comercialización o acompañamiento técnico.
6. Desarrollar trabajo colaborativo con el equipo PRODITE, en la estandarización de metodologías, procedimientos, guías, manuales y demás instrumentos requeridos en las etapas de preincubación e incubación.
7. Realizar y atender otras funciones que el puesto demande o sean delegadas por la Coordinación PRODITE.

V. Productos

- **Producto 1. Plan de trabajo y metodología de acompañamiento:** el consultor deberá elaborar un documento breve que defina el enfoque de intervención para el acompañamiento a los emprendedores del PRODITE, incluyendo la metodología de trabajo para las etapas de ideación,



validación y mentoría, el cronograma de actividades, la definición de cohortes o grupos de emprendedores y la estrategia de seguimiento a implementar.

- **Producto 2. Pipeline de emprendimientos acompañado mediante procesos de formación y mentoría:** el consultor será responsable de la gestión activa de un portafolio de emprendimientos del PRODITE, asegurando su clasificación por etapa de desarrollo (ideación, validación, preincubación), el seguimiento individualizado a través de sesiones de mentoría y talleres prácticos, la aplicación de metodologías tales como Design Thinking, Lean Startup u otras, así como el registro de avances, principales desafíos y aprendizajes de los emprendedores. Este proceso deberá contribuir al fortalecimiento de los modelos de negocio, la validación de propuestas de valor y, cuando aplique, al desarrollo o ajuste de prototipos.
- **Producto 3. Guía de acompañamiento y transferencia de capacidades al equipo PRODITE:** El consultor deberá elaborar una guía práctica que sistematice la metodología aplicada durante la consultoría, incluyendo los pasos del proceso de ideación, validación y mentoría, las herramientas utilizadas (formatos, matrices, dinámicas), recomendaciones para la replicabilidad del modelo por parte del equipo PRODITE, así como lecciones aprendidas y buenas prácticas identificadas durante la implementación.

Cronograma de Entrega de Productos

Mes	Producto / Fase	Avances esperados
1	Producto 1 – Inicio y diseño Plan de Trabajo	Plan de trabajo aprobado, definición de metodología de acompañamiento, estructura de cohortes y cronograma
2	Producto 1 – Borrador	Diseño de metodología (ideación, validación, mentoría), herramientas iniciales, selección preliminar de emprendedores
3	Producto 1 – Entrega	Documento final aprobado + inicio de acompañamiento a cohortes
4	Producto 2 – Informe de Implementación (1)	Inicio de mentorías y talleres, clasificación de emprendimientos, registro de avances
5	Producto 2 – Informe de Implementación (2)	Seguimiento individualizado, sesiones prácticas, avances en modelos de negocio
6	Producto 2 – Informe de Implementación (3)	Validación de propuestas de valor, avances en prototipos (cuando aplique), reporte intermedio
7	Producto 2 – Informe de Implementación (4)	Continuidad del pipeline, ajustes metodológicos, evidencia de avances de emprendedores
8	Producto 2 – Informe de Implementación (5)	Consolidación de resultados de cohortes, mejoras en modelos de negocio
9	Producto 2 – Informe de Cierre	Cierre de ciclo de acompañamiento, evidencia de validaciones y aprendizajes
10	Producto 3 – Informe preparación de la Guía.	Sistematización de metodología, recopilación de herramientas y lecciones aprendidas
11	Producto 3 – Borrador de Guía	Elaboración de guía de acompañamiento, validación con equipo PRODITE



Mes	Producto / Fase	Avances esperados
12	Producto 3 – Entrega de Guía	Guía final aprobada + transferencia de capacidades (taller o sesiones)

VI. Resultados Esperados

1. Al menos diez (10) emprendimientos anuales acompañados que cuentan con un modelo de negocio estructurado y una propuesta de valor validada al cierre anual.
2. Al menos tres (3) emprendimientos en cada trimestre que avanzan al menos una etapa dentro del proceso (ej. de ideación a validación o de validación a preincubación).
3. Al menos 25% de las herramientas o metodologías transferidas y adoptadas cada trimestre por el equipo PRODITE para el acompañamiento a emprendedores.

VII. Coordinación del Trabajo

El Consultor tendrá como autoridad inmediata superior a quien ejerza la Coordinación de PRODITE, que realizará las tareas de supervisión de la consultoría, y quien revisará y hará las observaciones correspondientes a los productos —productos que deberán estar estrictamente vinculados al cumplimiento y entrega de los indicadores definidos en las *Secciones V y VI (Productos y Resultados Esperados)*—, previo presentarlos a la aprobación de la Dirección del Centro de Arte y Cultura/UNAH.

Será responsabilidad del consultor trabajar coordinada y colaborativamente con el equipo de la UNAH: Dirección de Comunicación Estratégica (DIRCOM), CAC y PRODITE; así como con el equipo que designe DIGER para el cumplimiento de los resultados esperados de la consultoría.

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

La recepción y aprobación de los informes y productos será responsabilidad de la Dirección del CAC/UNAH.

Una vez aprobados los productos, el Consultor, 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, que los informes reflejan que las contribuciones de la consultoría están vinculadas al cumplimiento y entrega de los indicadores definidos en la *Sección VI. Resultados Esperados* y que sigue los más altos estándares de calidad, técnicos y operativos para la ejecución del proyecto.

VIII. Perfil del Consultor

1. Formación académica

Título universitario en áreas como Economía, Administración de Empresas, Mercadotecnia, Ingeniería industrial, Diseño gráfico, Comunicación, Gestión Cultural o carreras afines; deseable título de maestría en Emprendimiento, Innovación, Gestión Cultural o Economía Creativa; deseable conocimiento en metodologías ágiles tales como Design Thinking, Mapa de empatía, Lean Startup, SCRUM o similares; gestión de proyectos creativos y herramientas de prototipado digital.



2. Experiencia General

Acreditar cuatro años (4) de experiencia profesional, contados a partir de la emisión del título universitario.

3. Experiencia Específica

- 3.1. Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica en diseño, implementación o fortalecimiento de programas, metodologías, rutas o modelos de atención vinculados al emprendimiento creativo, la economía creativa o el desarrollo de negocios de base creativa. Adjuntar evidencia como constancias o contratos o portafolio de trabajo.
- 3.2. Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica en acompañamiento técnico a emprendimientos de sectores creativos, orientado al fortalecimiento de ideas y modelos de negocio, incluyendo procesos de ideación, conceptualización, propuesta de valor, validación de mercado, estrategia comercial y estructuración económico-financiera en el sector público o privado. Adjuntar constancias o contratos o portafolio de trabajo.
- 3.3. Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica en diseño e implementación de procesos de formación, mentoría y fortalecimiento de capacidades para emprendedores, así como en la articulación con actores del ecosistema creativo, cultural, académico, institucional y empresarial. Adjuntar constancias o contratos portafolio de trabajo.
- 3.4. Deseable (no obligatorio), conocimiento y manejo de herramientas de prototipado digital: impresoras 3D, Fresadora CNC, Cortadora Laser o similares. Adjuntar constancias o diplomas o certificaciones.

IX. Naturaleza del Contrato

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

La Dirección de Gestión por Resultados por medio del Proyecto de Transformación Digital para una Mayor Competitividad, 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.

X. Duración de la Consultoría

La consultoría tendrá una duración a partir de la fecha de la firma del contrato y durante 12 meses, con contratos anuales renovables sujeto a evaluación satisfactoria de desempeño por parte de su supervisor. El consultor firmará un contrato estándar que se utiliza para la contratación de consultores en proyectos financiados por el BID con la DIGER 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.



XI. Rango de Compensación y Pagos

El Consultor devengará un monto mensual de mil ochocientos dólares (US\$1,800.00), en concepto de honorarios profesionales por servicios profesionales. El Contratante hará la retención del Impuesto sobre la Renta por el monto a pagar en concepto de honorarios profesionales del consultor, en los términos establecidos en la Ley del Impuesto Sobre la Renta y en su Reglamento, vigentes en la República de Honduras. Se excluirá la retención del impuesto sobre la renta a aquellos consultores que estén suscritos al Régimen de Pagos a Cuenta.

Los pagos se realizarán previa aprobación de informes o productos por parte de la DIGER a través del Proyecto y contra la presentación de factura o recibo con Código de Autorización de Impresión (CAI), como documento fiscal debidamente autorizado por el Servicio de Administración de Rentas (SAR) para el pago correspondiente, especificando en el apartado la descripción del servicio prestado, la referencia al informe o producto presentado, número de contrato suscrito, detalle del pago: honorarios devengados, menos retención de los impuestos de ley y líquido a pagar.

El valor del Contrato será en dólares de los Estados Unidos de América, pagadero en Lempiras a la tasa de cambio oficial y vigente al momento del pago. Los pagos se efectuarán mensualmente pagaderos en moneda nacional conforme al tipo de cambio oficial del día en que se emite el comprobante de pago en el sistema contable del Programa y dentro de los treinta (30) días contados a partir de la aprobación de este.

El candidato que resulte seleccionado para ocupar el cargo, al momento de ser contratado, deberá estar inscrito en el Sistema de Administración Financiera Integrada (SIAFI) y en el Sistema de Registro y Control de Servidores (SIREP) para recibir sus pagos.

XII. Criterios de Evaluación y Selección

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

Tabla No. 1 Criterios Cumple/No Cumple	
Criterio de selección	Cumple / No cumple
1. Formación Académica	
1.1. Título universitario en áreas como Economía, Administración de Empresas, Mercadotecnia, Ingeniería industrial, Diseño gráfico, Comunicación, Gestión Cultural o carreras afines.	Cumple / No cumple
2. Experiencia General:	
2.1. Acreditar más de cuatro (4) años de experiencia profesional general, contabilizada a partir de la emisión del Título Universitario.	Cumple / No cumple
3 Experiencia Específica:	
3.1 Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica en diseño, implementación o fortalecimiento de programas, metodologías o modelos de atención vinculados al emprendimiento creativo, la economía creativa o el desarrollo de negocios de base creativa. Adjuntar evidencia como constancias o contratos o portafolio de trabajo.	Cumple / No cumple
3.2 Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica en acompañamiento técnico a emprendimientos de sectores creativos, orientado	



Tabla No. 1 Criterios Cumple/No Cumple	
Criterio de selección	Cumple / No cumple
<p>al fortalecimiento de ideas y modelos de negocio, incluyendo procesos de ideación, conceptualización, propuesta de valor, validación de mercado, estrategia comercial y estructuración económico-financiera en el sector público o privado. Adjuntar constancias o contratos o portafolio de trabajo</p> <p>3.3 Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica el diseño e implementación de procesos de formación, mentoría y fortalecimiento de capacidades para emprendedores, así como en la articulación con actores del ecosistema creativo, cultural, académico, institucional y empresarial. Adjuntar constancias o contratos portafolio de trabajo.</p>	

Tabla No. 2 Criterios de evaluación y ponderación	Puntaje	
1. Formación Académica:		Hasta 20 puntos
1.1. Estudios de maestría en Emprendimiento, Innovación, Gestión Cultural o Economía Creativa; deseable conocimiento o estudios complementarios en metodologías ágiles (Design Thinking o Lean Startup o SCRUM). <i>Nota: No se considerarán acumulativamente los estudios de postgrado en maestría, diplomado; solo se considera uno u otro, el de mayor puntaje).</i>		
1.1.1 Estudios complementarios en metodologías ágiles (ej. Design Thinking, Mapa de empatía, Lean Startup, SCRUM o similares).	12	
1.1.2 Estudios complementarios en metodologías de fomento o formación de emprendimientos.	16	
1.1.3 Maestría	20	
2. Experiencia General:		Hasta 20 puntos
2.1 Acreditar cuatro (4) años de experiencia profesional en: Emprendimiento creativo o desarrollo de negocios creativos.		
• Desde 4 años y hasta 5 años	13	
• Más de 5 y hasta 7 años	17	
• Más de 7 años	20	
3. Experiencia Específica:		Hasta 60 puntos
3.1 Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica en diseño, implementación o fortalecimiento de programas, metodologías o modelos de atención vinculados al emprendimiento creativo, la economía creativa o el desarrollo de negocios de base creativa. Adjuntar evidencia como constancias o contratos o portafolio de trabajo.		Hasta 20 puntos
• Desde 3 años, hasta 5 años	15	
• Más de 5 y hasta 7 años	18	
• Más de 7 años	20	



Tabla No. 2 Criterios de evaluación y ponderación		Puntaje
3.2 Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica en acompañamiento técnico a emprendimientos de sectores creativos, orientado al fortalecimiento de ideas y modelos de negocio, incluyendo procesos de ideación, conceptualización, propuesta de valor, validación de mercado, estrategia comercial y estructuración económico-financiera en el sector público o privado. Adjuntar constancias o contratos o portafolio de trabajo.		Hasta 20 puntos
• Desde 3 años, hasta 5 años	15	
• Más de 5 y hasta 7 años	17	
• Más de 7 años	20	
3.3 Acreditar tres (3) años de experiencia profesional específica el diseño e implementación de procesos de formación, mentoría y fortalecimiento de capacidades para emprendedores, así como en la articulación con actores del ecosistema creativo, cultural, académico, institucional y empresarial. Adjuntar constancias o contratos portafolio de trabajo		Hasta 20 puntos
• Desde 3 años, hasta 5 años	15	
• Más de 5 y hasta 7 años	17	
• Más de 7 años	20	
PUNTAJE TOTAL		100 puntos
Puntaje Adicional		5 puntos
3.4 Deseable (no obligatorio) conocimiento y manejo de herramientas de prototipado digital: impresoras 3D, Fresadora CNC, Cortadora Laser o similares. Adjuntar constancias o diplomas o certificaciones.	5	

Mínimo para pasar es 70 puntos. En caso de empate se seleccionará el que tenga mayor experiencia específica.