



**Nombre del Proyecto:**

**Centro de Inteligencia de Mercados y Negocios para la comercialización de Productos y Servicios Ofertados por el Sector MIPYME en la Región Occidente de Honduras.**

**“CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL CDE-MIPYME REGIÓN DE OCCIDENTE”**

**TERMINOS DE REFERENCIA - 2019**

**Cargo: Especialista en Comercialización y Mercadeo Digital**

## **I ANTECEDENTES**

El Centro de Desarrollo Empresarial para la Micro Pequeña y Mediana Empresa (CDE-MIPYME) de la Región de Occidente, es una alianza Público-Privada-Academia, tiene como objetivo lograr un mayor Impacto Económico en la Región de Occidente de Honduras, a través de la prestación de servicios especializados de Asistencia técnica al sector de la micro y pequeña empresa de la región en: Formación empresarial, Inteligencia de mercado, Inclusión financiera, Desarrollo agro-industrial bajo un enfoque sostenible, Asesoría en técnicas de Comunicación, Gestión ante Gobiernos Locales y la dinamización y cohesión de los sectores interinstitucionales con enfoque Desarrollo Económico Local – Municipal.

Actualmente en el sector MIPYME en el país y de manera específica en la región del Occidente, existen varios factores que limitan el crecimiento y desarrollo de tal sector, ya sea durante la fase de creación de las empresas u operatividad de las mismas; en las MIPYMEs que actualmente operan, uno de los principales factores para que las mismas no obtengan un mejor crecimiento y consolidación empresarial, es la falta de oportunidad de mercados para la oferta de sus productos y servicios, esto debido a varios factores, entre ellos: **i)** falta de ventanas de oportunidad en mercado a nivel nacional y en algunos casos internacionalmente, **ii)** el empresario y empresaria de la región en su mayoría no está preparado para participar del mercado formal, por temas de cantidad, calidad y requerimientos legales, aunque posee alto potencial del producción, **iii)** falta diversificación y especialización de productos y servicios que en la actualidad demandan los mercados formales, **iv)** falta de una estrategia de comercialización regional que permita visibilizar la oferta de productos y servicios de las MIPYME, tanto para el mercado nacional como internacional

Ante la problemática antes referida, se propone el establecimiento de un Centro de Inteligencia de Mercado y Negocios para la comercialización del sector MIPYME en el Occidente del país, con el propósito de contribuir en mejorar la comercialización de productos y servicios de las empresas, estos a través de: **i)** mejoramiento en la capacidad de oferta de las MIPYMEs para competir en el mercados nacional e internacional con la

ofertar de sus productos y servicios, **ii)** facilidad de logística y asesoría técnica para que los empresarios/as participen de canales de comercialización para acceder al mercado interno y extranjero, logrando con todo ello, acceder con sus productos y servicios a mejores mercados, incrementar ventas y por ende mejorar la rentabilidad de sus iniciativas empresariales, e incremento y retención de oportunidades de empleo en el en la región del Occidente del país.

## **II JUSTIFICACION**

Siendo la facilitación logística y asesoría técnica especializada para que los empresarios (as) participen de canales de comercialización para acceder al mercado nacional e internacional, a través de la comercialización electrónica y física de los productos y servicios ofertados para la promoción de la competitividad de la MIPYME de la región del Occidente de Honduras, a través del centro de inteligencia de Mercado y Negocios, es necesario la contratación de un especialista en comercialización y mercadeo digital.

## **III OBJETIVO GENERAL**

Contribuir en la implementación del proyecto de Centro de Negocios y Comercialización para la mejora de la capacidad de gestión y productividad de la MIPYME en la Región Occidente y demás regiones participantes.

### **Objetivos específicos**

- Contribuir a la mejora de la gestión comercial de la MIPYME participando en el proyecto de Centro de Negocios y Comercialización.
- Mejorar la capacidad de promoción de la MIPYME participando en el proyecto de Centro de Negocios y Comercialización.
- Registro y documentación de las actividades implementadas en el marco del proyecto.

## **IV Actividades Principales**

- Acompañamiento y facilitación de talleres de promoción y sensibilización a las MIPYME sobre los beneficios ofertados en el establecimiento del centro de Negocios.
- Identificación de mercados nacionales e internacionales para productos ofertados por las MIPYME participando en el proyecto.
- Desarrollo de Guías y manuales para el cumplimiento de estándares según los mercados metas.
- Desarrollar jornadas de capacitación relacionadas con mercadeo y exigencias del mercado actual con las empresas participantes del proyecto.
- Desarrollo de planes de mercadeo y comercialización para MIPYMES beneficiarias.
- Definición y desarrollo de procesos de comercialización y negociación con compradores locales e internacionales.

- Asesoría a las MIPYME de las regiones de intervención para su participación en la comercialización electrónica y física de sus productos y servicios a través de kioscos de Venta a nivel nacional.
- Planificación e implementación -participación en ferias a nivel nacional e internacional.
- Planificación y coordinación de participación de MIPYMES en ruedas de negocio a nivel nacional.
- Registro de las MIPYMES en plataformas de comercialización digital.
- Elaboración y actualización de catálogos de productos y servicios en línea, para la oferta de productos y servicios a través de plataformas digitales.
- Asesorar a la MIPYME en el uso de herramientas de promoción digital.
- Otras actividades encomendadas en el marco de la implementación del proyecto.
- Registro y documentación de todas las actividades implementadas en el marco del proyecto de Centro de Negocio y Comercialización.
- Elaboración de informes mensuales, trimestrales, y anuales según los requerimientos del Centro de Desarrollo Empresarial de la Región de Occidente.

## **V RESULTADOS ESPERADOS**

- Al menos **200** MIPYMES clientas del CDE MIPYME ROC capacitadas y sensibilizadas sobre los beneficios ofertados por el Centro de Negocios para la oferta de sus productos o servicios a través de la comercialización electrónica y física.
- Al menos 150 MIPYMES de los Centros de Desarrollo Empresarial de las Regiones, integradas al pilotaje, capacitadas y sensibilizadas sobre los beneficios ofertados por el Centro de Negocios para la oferta de sus productos o servicios a través de la comercialización electrónica y física.
- Mejorada la Capacidad Competitiva de las MIPYMES en el occidente de Honduras para ofertar sus productos y servicios en el mercado nacional e internacional a través del Centro de Negocios.
- Al menos un 75% de las 150 MIPYME ofertan sus productos y servicios con calidad competitiva en el mercado nacional e internacional a través del centro de inteligencia de Mercados y Negocios.
- 50% de las MIPYME logran vinculación comercial.

### **Indicadores de Impacto esperados**

- Incremento al menos de un 20% en Ventas de las MIPYME articuladas al proyecto.
- Incremento de un 25% en empleos en las empresas participando en el proyecto.

### **En emanación;**

- Fortalecido el tejido empresarial de la región occidente mediante los servicios de asistencia técnica ofrecidas por el CDE- MIPYME.

- Implementadas alternativas de comercialización del sector MIPYME de la Región de Occidente.
- Desarrollada una oferta de prestadores de SDE en la región de Occidente.
- Diseñadas metodologías para la formación empresarial de emprendedores(as) de la región.

## **VI COORDINACION DEL TRABAJO**

El especialista en comercialización y mercadeo digital, estará bajo la supervisión de la Coordinación del proyecto de Centro de Negocios y Comercialización, al cual deberá presentar informes y solicitar los requerimientos de apoyo.

## **VII REQUISITOS TECNICOS DEL CONSULTOR/A**

- **Educación Formal Obligatoria**  
Licenciatura en Marketing, Comercio Internacional, Ingeniería en Negocios, Lic. en Economía, grado de Maestría en Gestión de Proyecto, Desarrollo o Negocio.
- **Educación No Formal Deseable**  
Diplomas, cursos o talleres en metodologías de plan de negocios, planes de mercadeo y promoción, desarrollo e implementación de planes de exportación, administración de pequeños negocios, negocios internacionales, MIPYME sostenibles, gerencia, Turismo, Desarrollo sostenible con enfoque de Agroindustria, estrategias, planificación, etc.
- **Experiencia Profesional General Deseable**  
Más de 2 años ocupando posiciones de mercadeo y promoción.  
Uso de herramientas de mercadeo digital.
- **Experiencia Profesional Específica**  
Con experiencia en formulación e implementación de planes de marketing y promoción. Planes de exportación.

### **Se hará especial consideración a la experiencia en las siguientes materias:**

- Con conocimiento de la situación del segmento de las micro y pequeñas empresas en Honduras.
- Con conocimiento en la entrega de servicios de desarrollo empresarial a MIPYME.
- Sistemas y metodologías de seguimiento de Planes Operativos de proyectos de desarrollo empresarial.

- Experiencia en marco lógico o metodologías de planificación.
- Elaboración de estudios económicos, estudios sociales, evaluaciones de impacto.
- Administración de sistemas de información.
- Manejo de metodologías de seguimiento y monitoreo de proyectos.
- Administración y Análisis Financiero Empresarial y de Programas y Proyectos.
- Metodologías de transferencia de conocimiento, formación y capacitación.

### **Habilidades Profesionales**

- Experiencia en Trabajo en Equipo y bajo presión.
- Habilidades de comunicación verbal y escrita.
- Capacidad de aplicar criterios técnicos independientes.
- Con disposición a trabajar en un sistema con base a resultados.
- Habilidad en el manejo de paquetes de cómputo de Microsoft Office.

### **Otros Requisitos**

- Disponibilidad de tiempo para desarrollo de actividades laborales correspondientes al puesto conforme a lo requerido por su jefe inmediato.

## **VIII DURACIÓN Y CONDICIONES DEL TRABAJO**

El trabajo tendrá una duración definida por un año sujeto a evaluación satisfactoria de desempeño y firmará un contrato laboral a suma alzada y se sujetará a todas las condiciones previstas en este instrumento sin excepción.

## **IX. CONDICIONES DE LA CONSULTORÍA**

Resultados por debajo de los niveles establecidos en la evaluación del desempeño constituirá causa justa para la terminación del contrato en cualquier tiempo.

Se tendrá asignado espacio físico en las oficinas del CDE-MIPYME de la Región de Occidente, acordado por la Gerencia Técnica/Coordinación de Proyectos y el Director Ejecutivo del CDE MIPYME ROC, para la realización de sus actividades y podrá desplazarse a las oficinas subregionales del CDE y comunidades beneficiadas donde se implemente el proyecto.

## **X. COMO APLICAR.**

A los y las profesionales interesadas en aplicar y que cumplan con los requisitos del perfil, se les solicita enviar su hoja de vida y carta de expresión e interés, en formato electrónico al correo [recursoshumanos@cdemipymeroc.org](mailto:recursoshumanos@cdemipymeroc.org) al más tardar el 13 de enero del 2019.