

PLIEGO DE CONDICIONES TÉCNICAS PROCEDIMIENTO SIMPLIFICADO OEI/SIM/08/2026

“SERVICIOS PARA LA TECNIFICACION Y DIGITALIZACION INTEGRAL DE MIPYME Y EMPRENDIMIENTOS DE DISTRITOS CULTURALES Y CREATIVOS – COHORTE 2”

1. ANTECEDENTES

El estudio sobre el estado de la digitalización de las MIPYME y emprendimientos en El Salvador evidencia que, aunque muchas empresas han adoptado herramientas digitales básicas (como correo electrónico e internet), aún enfrentan importantes limitaciones para incorporar tecnologías más avanzadas y digitalizar integralmente sus procesos internos y comerciales. Esta brecha digital restringe su competitividad, capacidad de innovación y sostenibilidad en el tiempo, afectando particularmente a aquellas ubicadas en distritos culturales que forman parte de las industrias culturales y creativas (ICC).

En este contexto, las industrias culturales y creativas requieren un acompañamiento especializado que les permita aprovechar de manera integral las oportunidades de la digitalización a lo largo de toda su cadena de valor, desde la producción hasta la comercialización y promoción cultural. No obstante, el estudio también señala una débil articulación entre las empresas culturales, las instituciones de educación superior y el ecosistema de emprendimiento, lo que limita la transferencia de conocimiento, la innovación y el acceso a formación técnica pertinente para impulsar procesos efectivos de transformación digital.

Dada la relevancia económica, social y cultural de estos emprendimientos, así como el creciente interés de los actores del sector por avanzar hacia niveles más profundos de digitalización, se vuelve fundamental implementar programas de formación especializada que fortalezcan sus competencias digitales. Estos procesos deben responder a las particularidades del sector cultural y creativo, incorporando metodologías prácticas, herramientas accesibles y enfoques adaptados a los contextos territoriales, con el fin de generar impactos sostenibles en los modelos de negocio y las cadenas productivas.

Para ello, se adopta el enfoque de Distritos Culturales, entendidos como espacios geográficos delimitados dentro de una ciudad que concentran patrimonio, infraestructura, servicios y actividades culturales y creativas, y que están orientados a dinamizar el desarrollo económico, artístico, turístico y social. Estos distritos, caracterizados por su identidad cultural y su vocación productiva basada en la creatividad, representan entornos estratégicos para implementar intervenciones integrales que combinen formación técnica, acompañamiento empresarial y fortalecimiento de redes colaborativas.

Bajo esta lógica, en una primera cohorte se priorizaron territorios con alta concentración de actividad cultural, vocación turística e infraestructura habilitante, tales como Ataco

(Ahuachapán), Ilobasco (Cabañas), Alegría (Usulután), el Centro Histórico de San Salvador y Paseo El Carmen (La Libertad).

Esta primera experiencia permitió validar la pertinencia del enfoque territorial, evidenciando resultados positivos en el fortalecimiento de capacidades digitales, la mejora en la gestión de los negocios y una mayor adopción de herramientas tecnológicas por parte de los participantes.

A partir del éxito alcanzado en esta primera cohorte, y reconociendo el potencial de expansión del modelo, se ha decidido implementar una segunda cohorte que amplíe la cobertura hacia nuevos territorios estratégicos con dinámicas culturales y creativas relevantes. En esta nueva fase se incorporan zonas como la Ruta de Paz – Perquin Morazán, la Ruta de las Flores – Nahuizalco Sonsonate, Panchimalco en San Salvador y La Palma en Chalatenango. Estos territorios presentan condiciones favorables para replicar y escalar la intervención, debido a su riqueza cultural, dinamismo turístico y presencia de emprendimientos creativos que pueden beneficiarse significativamente de procesos de tecnificación y digitalización.

En el caso de las zonas organizadas bajo el concepto de rutas, si bien se ha identificado un municipio de referencia por cada una, la intervención podrá considerar otros distritos o municipios que formen parte de dichas rutas, en función de la concentración de emprendimientos, condiciones operativas y pertinencia territorial, siempre que se establezca al menos 25 empresas beneficiarias por cada ruta.

De esta manera, la segunda cohorte busca consolidar y ampliar el impacto del programa, fortaleciendo ecosistemas locales, promoviendo la innovación y contribuyendo al desarrollo sostenible de las MIPYME y emprendimientos culturales en El Salvador.

2. OBJETIVO DE LA CONTRATACIÓN

Contratar a una empresa u organización especializada para diseñar e implementar un proceso de formación integral dirigido a emprendedores y MIPYMES de los distritos culturales y creativos en oriente, centro y occidente del país, con el fin de consolidar y ampliar las capacidades organizativas y digitales desarrolladas en la primera cohorte, incorporando nuevos territorios y beneficiarios, y dotándolos de herramientas digitales que les permitan vender más con menos esfuerzo, mediante la optimización de sus canales de comunicación, la adopción de medios de pago digitales, la mejora de su imagen de marca y el fortalecimiento de sus procesos administrativos, inventarios y finanzas, promoviendo además una mayor adopción tecnológica, la sostenibilidad de sus modelos de negocio y su articulación con el ecosistema local.

3. ENFOQUE DE LA CONSULTORÍA

La consultoría se enfocará en brindar un proceso formativo integral, práctico y escalable, que combine asesoría organizativa inicial con capacitación en el uso de herramientas digitales innovadoras, adaptadas a las necesidades de emprendedores y MIPYMES de los

distritos culturales y creativos, consolidando los aprendizajes generados en la primera cohorte e incorporando nuevos territorios y beneficiarios.

El enfoque partirá de una lógica territorializada y centrada en las industrias culturales y creativas, reconociendo las particularidades de los nuevos territorios priorizados (Ruta de Paz – Perquín Morazán, Ruta de las Flores – Nahuizalco Sonsonate, Panchimalco en San Salvador y La Palma en Chalatenango), así como la posibilidad de trabajar en otros distritos dentro de dichas rutas según criterios de pertinencia y concentración de emprendimientos. Cada territorio presenta dinámicas productivas, niveles de digitalización y actores distintos, por lo que se requiere adaptar los contenidos, metodologías y herramientas a las realidades locales.

El enfoque priorizará el fortalecimiento de capacidades internas para ordenar procesos clave (administración, inventarios y finanzas) y profundizará en la adopción efectiva de herramientas digitales, dotando a los participantes de competencias para potenciar su imagen de marca, optimizar canales de comunicación digital, implementar métodos de pago digitales y aplicar estrategias más avanzadas de marketing digital y comercialización.

Cada módulo deberá incluir actividades prácticas, asesoría y seguimiento continuo, orientado no solo a que cada empresa implemente al menos una mejora concreta, sino también a consolidar cambios sostenibles en sus modelos de negocio. Asimismo, se promoverá la articulación con el ecosistema local, fortaleciendo redes de apoyo, encadenamientos productivos y oportunidades de colaboración entre actores del territorio. La consultoría deberá además organizar espacios de vinculación donde se presenten y demuestren soluciones digitales disponibles en el país como N1CO, CUBO, DITOBANX, entre otras facilitando que los participantes no solo conozcan estas herramientas, sino que avancen en su adopción efectiva.

Todo el proceso estará orientado a que los beneficiarios puedan vender más con menos esfuerzo, utilizando recursos digitales accesibles y prácticos, promoviendo la sostenibilidad, la innovación y el crecimiento de sus negocios dentro de los distritos culturales y creativos, y contribuyendo a la consolidación de ecosistemas territoriales más dinámicos y competitivos.

4. DIVISIÓN EN LOTES

No. El motivo por el que se justifica la no división en lotes es debido a la naturaleza del contrato, su división en lotes desde el punto de vista técnico dificultaría su correcta ejecución.

5. PLAZOS DE LA CONSULTORIA

La consultoría tendrá una duración máxima de 3 meses a partir de la firma del contrato, La formalización del contrato se hará en un plazo máximo de quince (15) días calendario, a contar desde el día siguiente al de la adjudicación definitiva.

6. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

El Contratista realizará la prestación del servicio en su oficina o residencia. Para las actividades de formación deberá movilizarse a las diferentes regiones de El Salvador, así como para las actividades de seguimiento en las oficinas de la OEI; para ambos casos, deberá asumir todos los costes asociados a dicha movilización.

El Contratista deberá poseer equipo de trabajo propio y cubrir las correcciones sugeridas. La OEI facilitará al contratista documentación e información relevante para realizar las actividades objeto de la presente consultoría.

7. CONTENIDO DE LAS PROPUESTAS TÉCNICAS

La oferta técnica presentada por la empresa u organización deberá incluir:

- Perfil que describa brevemente la experiencia general y específica, la capacidad técnica - operativa, así como otros aspectos relevantes tales como presencia local o internacional, alianzas, certificaciones, etc.
- Portafolio que contenga proyectos desarrollados, de igual o similar naturaleza al objeto de esta consultoría.
- Hoja de vida de los profesionales responsables que incluya la descripción detallada de las funciones y tareas desempeñadas en cada empleo o proyecto relacionado con los requisitos del perfil profesional solicitado.
- Con relación a la formación, conocimiento y experiencia del oferente, la OEI podrá, en cualquier momento del procedimiento, solicitar al adjudicatario referencias de terceros respecto a la experiencia profesional.
- Un documento elaborado por el consultor que contenga la oferta técnica para el **CONTRATACION DE UNA EMPRESA PARA LA TECNIFICACION Y DIGITALIZACION INTEGRAL DE MIPYME Y EMPRENDIMIENTOS DE DISTRITOS CULTURALES Y CREATIVOS – COHORTE 2**, que contenga los siguientes elementos:
 - Objetivos de la consultoría
 - Propuesta metodológica y operativa
 - Cronograma de actividades propuesto

Con relación a la formación, conocimiento y experiencia del oferente, la OEI podrá, en cualquier momento del procedimiento, solicitar al adjudicatario referencias telefónicas o escritas de terceros respecto a la experiencia profesional.

8. ESTRATEGIA Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

La estrategia de la consultoría combinará enfoques participativos, prácticos, contextualizados y escalables, asegurando que la formación y asesoría respondan a las necesidades reales de emprendedores y MIPYMES de los distritos culturales y creativos en los territorios priorizados para esta segunda cohorte, considerando la formación de al menos 25 empresas por cada territorio o ruta.

En el caso de las rutas, la intervención podrá adaptarse a distintos distritos o municipios que las conforman, según criterios de pertinencia y concentración de emprendimientos.

La metodología se basará en tres componentes:

1. Diagnóstico y asesoría inicial personalizada:

Se realizarán sesiones diagnósticas para cada grupo de participantes, identificando su nivel de madurez digital, organización interna, estado de inventarios y prácticas financieras. A partir de ello, se brindarán asesorías adaptadas para ordenar procesos clave y establecer bases sólidas de gestión. Este componente podrá incorporar herramientas digitales e inteligencia artificial para el levantamiento y análisis de información, facilitando diagnósticos más ágiles y personalizados.

2. Capacitación práctica en herramientas digitales, marketing e inteligencia artificial:

Mediante talleres presenciales o virtuales, se desarrollarán módulos orientados a optimizar canales de comunicación, fortalecer la imagen de marca, implementar pagos digitales y aplicar estrategias efectivas de marketing digital y ventas. Adicionalmente, se integrará el uso de herramientas de inteligencia artificial accesibles para los emprendimientos, tales como generación de contenido, automatización de respuestas, análisis básico de clientes y apoyo en la toma de decisiones, con el fin de mejorar la eficiencia operativa y comercial.

Los contenidos deberán adaptarse a las características culturales, productivas y nivel de digitalización de cada territorio.

3. Espacios de vinculación con soluciones digitales y tecnológicas:

Se organizará al menos una jornada práctica en cada territorio o ruta, donde los emprendedores podrán conocer, explorar y probar soluciones digitales disponibles en el país —como N1CO, CUBO, DITOBANX, entre otras— así como herramientas emergentes que incorporen inteligencia artificial. Estas jornadas incluirán demostraciones, asesoría y acompañamiento para facilitar la adopción efectiva de las tecnologías más pertinentes para cada negocio.

Toda la estrategia y metodología deberán fomentar la participación, el aprendizaje aplicado y la transferencia de conocimientos prácticos, bajo la premisa central de “vender más con menos esfuerzo”, promoviendo no solo la adopción de herramientas digitales, sino su uso estratégico para mejorar la productividad, competitividad e innovación de los negocios culturales y creativos.

Al finalizar el proceso formativo, la empresa deberá organizar un evento de cierre en cada territorio o de forma articulada por rutas, que podrá incluir ferias, mercaditos u otras actividades de visibilidad, con el objetivo de conectar a los beneficiarios con el ecosistema de desarrollo empresarial, promover sus productos y servicios, y evidenciar los resultados alcanzados durante la consultoría.

9. PRODUCTOS Y SUB-PRODUCTOS ESPERADOS

Producto 1: Plan y metodología de trabajo

- Documento que incluya el plan de trabajo detallado con cronograma de actividades.
- Descripción de la metodología para la formación y asesoría en los distritos culturales y creativos.
- Estrategia para la implementación de los talleres, asesorías y jornadas de vinculación con soluciones digitales.

Producto 2: Informe de evidencia de formación por distrito

- Informes específicos para cada distrito o ruta que documenten las actividades realizadas.
- Registro de participantes y evidencia fotográfica.
- Resultados y evaluaciones de los talleres y asesorías.
- Testimonios y análisis preliminar del impacto.

Producto 3: Informe final con hallazgos y recomendaciones

- Documento que consolide los resultados generales de la consultoría.
- Análisis comparativo entre distritos.
- Hallazgos clave y evaluación de la adopción de herramientas digitales.
- Recomendaciones estratégicas para mejorar la sostenibilidad y competitividad de emprendimientos y MIPYMES.

10. PRODUCTOS ENTREGABLES Y PLAZOS

PRODUCTO	FECHA DE ENTREGA MAXIMA
Producto 1: Plan y metodología de trabajo	10 días calendario después de la firma del contrato
Producto 2: Informe de evidencia de formación por distrito	35 días calendario después de la firma del contrato
Producto 3: Informe final con hallazgos y recomendaciones	91 días calendario después de la firma del contrato

Forma de entrega de los productos:

El Contratista deberá entregar los productos señalados en el presente documento, incluyendo las versiones preliminares sujetas a revisión, como en la versión final.

Cada producto de acuerdo con lo requerido debe presentarse de la siguiente manera:

- Una (1) versión de los productos en formato electrónico con la versión final lista para uso y los archivos editables, que pueden entregarse en USB o en carpeta compartida por correo electrónico.

Los productos entregados por el contratista deberán ser revisados y contar con la aprobación de la Coordinación de Proyecto - OEI, quien contará con un máximo de quince días calendario para hacer observaciones. La OEI consultará con la UE y entidades de

involucradas, para obtener comentarios al mismo, durante el mismo período. En el caso de que no sean de satisfacción, el contratista deberá hacer los ajustes necesarios en un máximo de tres días.

11. PERFIL DEL EQUIPO DE LA EMPRESA

Empresa u organización con experiencia comprobada en capacitación y formación para emprendedores y MIPYMES, especialmente en el ámbito digital, marketing y gestión organizativa. Con conocimiento en la industria cultural y creativa y capacidad para desarrollar procesos formativos adaptados a contextos territoriales específicos. Capacidad para integrar asesorías administrativas, herramientas digitales innovadoras y espacios de vinculación con soluciones tecnológicas existentes en el país. Experiencia en trabajo con comunidades de distritos culturales y creativos será valorada. La empresa u organización que aplique deberá contar con los siguientes requisitos mínimos:

A continuación, se detallan los requisitos mínimos exigidos, los cuales se verificarán de la siguiente manera:

Experiencia del equipo consultor o empresa:

Requisitos Mínimos:	Es subsanable	Medio de verificación
Coordinador: <ul style="list-style-type: none"> Título universitario en administración de empresas, mercadeo, economía, ingeniería industrial. Maestría o posgrados en marketing digital, administración de empresas, formulación y evaluación de proyectos, negocios digitales, o afines. 	No	Copia de títulos y/o diplomas
Formadores: <ul style="list-style-type: none"> Título universitario en áreas como Administración de Empresas, Marketing, Comunicaciones, Negocios Digitales, o afines. Cursos o diplomados en áreas especializadas como: modelo de negocio, marketing digital, inteligencia artificial, o áreas afines. 	No	Copia de títulos y/o diplomas

Si no se cumplen todas las aptitudes señaladas en el presente apartado no se pasará a la valoración de la oferta técnica conforme a los criterios de adjudicación, por lo tanto, el candidato quedará excluido del proceso de evaluación.

12. CRITERIOS TÉCNICOS DE ADJUDICACIÓN

A continuación, se definen los criterios de evaluación, especificando en el cuadro la puntuación máxima asignada a cada ítem.

PUNTUACIÓN MÁXIMA	Formación del equipo consultor	Criterio	Calif. Max.	Medio de verificación
EXPERIENCIA DEL EQUIPO CONSULTOR				
Coordinador				
30	Experiencia comprobada en coordinación de proyectos de formación para MIPYMES o emprendedores, especialmente vinculados a transformación digital, marketing o fortalecimiento organizativo.	2 o menos proyectos	10	Contratos, Cartas de referencia o constancias emitidas por universidades, instituciones públicas o privadas, aliados estratégicos o clientes que respalden la experiencia de la empresa.
		3 o más proyectos	30	
Formadores				
30	Experiencia comprobada en procesos de formación o capacitación para emprendedores y MIPYMES, preferiblemente en temas de marketing digital, herramientas tecnológicas o fortalecimiento organizativo.	2 o menos proyectos	10	Contratos, Cartas de referencia o constancias emitidas por universidades, instituciones públicas o privadas, aliados estratégicos o clientes que respalden la experiencia y las alianzas del consultor.
		3 o más proyectos	30	
Propuesta técnica				
30	Metodología y estrategia claramente explicada del proceso y las actividades específicas para el cumplimiento de los productos	Hasta 30 puntos		Descripción de trabajo realizados anteriormente con entidades o consultorías previas afines a la consultoría en hoja de vida profesional, contratos, constancias y/o referencias.
10	Cronograma propuesto para el desarrollo de las actividades que cumpla el tiempo establecido en esta consultoría.	Hasta 10 puntos		Descripción de trabajo realizados anteriormente con entidades o consultorías previas afines a la consultoría en hoja de vida
100		100		

Nota: Los oferentes deberán incluir en sus propuestas los atestados requeridos que acrediten la experiencia solicitada. En caso de no presentar atestados válidos que respalden dicha experiencia, la puntuación asignada al criterio evaluado será de **cero puntos**.