



Términos de Referencia (TDR)

Consultoría

Estudio de mercado que permita determinar los productos líderes que se pueden comercializar por INASA, durante los aprovechamientos de diámetros menores y las posibles conexiones

- Periodo de ejecución:** 1 de abril al 30 de junio de 2025
- Órgano de contratación:** Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes -ASOCUCH-, con fondos de ADA -Appui au développement autonome-, en el marco del proyecto "Reforzamiento de la cadena de valor forestal en la Sierra de los Cuchumatanes con ASOCUCH".
- Lugar de ejecución:** Sierra de los Cuchumatanes, Huehuetenango.

I. Introducción

La Asociación de organizaciones de los Cuchumatanes a través de ADA - Appui au développement autonome-, en el marco del proyecto "Reforzamiento de la cadena de valor forestal en la Sierra de los Cuchumatanes con ASOCUCH" para la identificación de productos líderes que se pueden comercializar por INASA -Inversiones Asilvo, S.A.-, Provenientes del aprovechamiento de diámetros menores de plantaciones voluntarias registradas en INAB y de áreas de regeneración natural y bosques secundarios vigentes dentro del programa de incentivos forestales PROBOSQUE, requiere la contratación de una consultoría para **elaboración de un estudio de mercado que permita determinar los productos líderes que se pueden comercializar por INASA, durante los aprovechamientos de diámetros menores y las posibles conexiones.**

II. Antecedentes de la Consultoría

En 2020, los bosques representaban el 33% de la superficie terrestre de Guatemala, mientras que en 1990 representaban el 44% del territorio nacional. En efecto, Guatemala tiene la segunda tasa de deforestación

anual (1% anual entre 1990 y 2020) en la región centroamericana, después de Nicaragua. Las principales causas de la deforestación son la conversión de tierras forestales en tierras agrícolas, en pastizales o en zonas urbanas. Otra causa es la sobre explotación de los recursos forestales para utilizarlos como leña (producto de bajo valor agregado), que es la principal fuente de energía para cocinar del 70% de los hogares.

En el área de la Sierra de los Cuchumatanes, región de Huehuetenango, debido a sus condiciones climáticas, suelos, entre otros, es necesario esperar un mínimo de 40 años después de la siembra para lograr obtener madera con diámetros de 35 a 40 centímetros óptimos para la industria. El largo periodo de retorno de inversión que significa el aprovechamiento forestal hace que actualmente los propietarios de áreas forestales busquen entradas financieras a corto plazo, sea a través del cambio de uso de suelo (para uso agrícola o ganadero) o la tala ilegal, lo cual pone en riesgo la permanencia de la cobertura forestal.

Es necesario promover el desarrollo y fortalecimiento de Inversiones Asilvo, S.A. para que pueda comercializar productos de madera de diámetros menores a 20 centímetros, provenientes de plantaciones voluntarias registradas en INAB, áreas de regeneración natural y bosques secundarios vigentes dentro del programa de incentivos forestales PROBOSQUE.

La acción atiende a la búsqueda de mercados para los productos líderes, previamente identificados, por medio de la elaboración del estudio de mercado se obtendrá información actualizada y real de las tendencias comerciales para la cadena de valor priorizada en el área de acción del proyecto "Reforzamiento de la cadena de valor forestal en la Sierra de los Cuchumatanes con ASOCUCH".

III. Objetivo de la consultoría

Objetivo general

- Seleccionar al menos 3 productos líderes de la cadena de valor de madera de diámetros menores en función de las posibilidades de comercialización a precios competitivos en el mercado actual para INASA.

Objetivos específicos

- Identificar los principales canales de distribución y nichos de mercado en el mercado local y nacional que deseen comprar productos de la cadena de valor de diámetros menores a precios competitivos.
- Seleccionar al menos 3 productos líderes de diámetros menores provenientes del manejo de plantaciones voluntarias, áreas de regeneración natural y bosques secundarios en función al potencial comercial, costos de producción y márgenes adecuados de ganancia para INASA.
- Analizar la oferta y la demanda de los productos líderes identificados y obtener información relevante a cerca de los niveles de precio de los productos líderes y calidad en el mercado actual.

IV. Metodología y actividades

Para el abordaje de la consultoría se deben de considerar los aspectos metodológicos siguientes:

- a) Reuniones con la organización ASILVO CHANCOL, INASA y ASOCUCH para la recopilación de la información, socialización de las propuestas de productos y la presentación del estudio realizado; así como la revisión del plan de negocios de INASA del año 2019 con el objetivo de evitar los mismos errores de selección de productos y compradores que no eran finalmente rentables y recoger por medio de entrevistas con INASA información sobre los mercados que fueron identificados previamente los cuales no fueron concretizados.
- b) Visitas de campo para conocer el estado actual de las áreas forestales registradas como plantaciones voluntarias y áreas de proyectos vigentes de la organización.

- c) Reuniones y coordinaciones para consensuar entre el consultor o equipo consultor y ASOCUCH la estructura del documento a presentar como producto final.
- d) Socializar la metodología para la recolección de la información en el estudio de campo que desarrollará.

V. Perfil de la persona o empresa consultora

I. Requerimiento General:

- Mínimo 3 años de experiencia en la elaboración de estudios de mercado y estrategias de comercialización de la cadena de valor maderable y sus derivados a nivel nacional, la cual debe ser comprobable en micro, pequeñas y medianas empresas del país.
- Contar con un equipo multidisciplinario para la elaboración y análisis de información de mercado y con amplios conocimientos en el ámbito forestal de la región y del país, para cada una de las etapas que incluye la elaboración de estudio de mercado, conocimiento sobre el producto especializado, estudio técnico, estudio financiero, entre otros.

Requerimientos específicos:

Consultor/a con trayectoria en la elaboración de estudios de mercado a nivel nacional, con conocimientos en las ciencias forestales y específicamente en diámetros menores a 20 cm.

Competencias y cualificaciones del equipo consultor:

- Profesional/es en ciencias de la administración, mercadotecnia, forestales o carrera afín.
- Mínimo 3 años de experiencia en investigación de mercados o nichos de mercado a nivel local y nacional.
- Amplia experiencia en elaboración de estudios de mercado, especialmente en micro, pequeñas y medianas empresas.
- Capacidad de realizar las tareas con objetividad y adaptabilidad al entorno de la cadena de valor priorizada.
- Excelente habilidad en la redacción de informes.

VI. Entregables

Entregable a 1 mes

- Plan de trabajo y cronograma de actividades al inicio de la consultoría.
- Informe de avances con información recopilada de fuentes internas y externas (adjuntar herramientas utilizadas para la recolección de información) de la cadena priorizada.
- Investigación de mercado para identificar los 3 productos líderes con el análisis de oferta y demanda.

Entregable a 2 meses

- Viabilidad y costeo de los 3 productos líderes identificados.
- Identificación de canales de venta y nichos de mercado, con la generación de una lista de al menos 5 potenciales compradores y contactos de los nichos de mercado identificados

Entregable a 3 meses

- Al finalizar el tercer mes de la consultoría se deberá entregar un Informe final de estudio de mercado.
- Los informes deben ser entregados de manera impresa y digital.
- Adjuntar toda la documentación de respaldo en el levantado de información (encuestas, entrevistas, otros)

VII. Reportaje

La consultor/a informará directamente al Coordinador del Proyecto "Reforzamiento de la cadena de valor forestal en la Sierra de los Cuchumatanes con ASOCUCH". Los entregables deberán ser presentados en la sede de la Asociación de Organizaciones de Los Cuchumatanes –ASOCUCH-, ubicada en la 9a. Av. 7-82 Zona 1, Chiantla, Huehuetenango, en formato digital y 3 copias físicas.

VIII. Presentación de la propuesta técnica y económica

La propuesta técnica deberá respetar las siguientes características para su presentación:

- Carta de presentación dirigida a ASOCUCH
- Metodología a desarrollar de manera clara, indicando: objetivos, fases de implementación, métodos y técnicas a utilizar en cada fase; personas o grupos a consultar y las modalidades.
- Cronograma
- Anexar:
 - Hoja de vida del/la Consultor/a, o en su caso, de cada integrante del equipo interesado en hacer la consultoría, indicando en un cuadro el rol específico de cada integrante (El equipo consultor que figure en la propuesta, deberá obligatoriamente participar activamente en el desarrollo y ejecución de la consultoría, en el caso que existan cambios deberá notificarse para el análisis y la autorización previa de ASOCUCH)
 - Tres referencias profesionales verificables.
 - Anexar respaldos de trabajos similares.

La propuesta económica deberá incluir lo siguiente:

- Período de la consultoría (incluir detalles de disponibilidad).
- Costo de la consultoría en Quetzales (anexar presupuesto detallado en quetzales, los impuestos deben formar parte del costo de la consultoría).
- Período de validez de la propuesta.
- Las tarifas ofrecidas por el/la consultor/a o equipo deberán mantenerse fijas por la duración del contrato y no estarán sujetas a ajustes por ningún concepto.

Además de la propuesta técnica y económica, se deberá adjuntar la documentación fiscal y legal del consultor(a) o empresa, lo cual incluye lo siguiente:

- **Si es una empresa**, incluir copias simples de:
 - Representación Legal
 - DPI vigente
 - Patente de comercio
 - RTU actualizado vigencia máxima un año



- Fotocopia de factura contable (autorizada por la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-)
- **Si es un consultor(a) individual o grupo de consultores**, incluir copias simples de:
 - DPI Vigente
 - RTU actualizado vigencia máxima un año
 - Fotocopia de factura contable (autorizadas por la Superintendencia de Administración Tributaria –SAT-)
 - Constancia de Colegiado Activo

IX. Forma de pago

Primer pago	30% a la firma del contrato y presentación del plan de trabajo.
Segundo Pago	35% a la entrega de productos a satisfacción de ASOCUCH (entregable 2 Meses)
Tercer Pago	35% a la entrega de informe final de la consultoría a satisfacción de ASOCUCH (entregable a 3 meses)

X. Consultas y envío de propuesta.

En caso de existir dudas se deberán enviar al correo electrónico asocuchcompras@gmail.com, como máximo el día 02/04/2025 hasta las 16:00 horas.

Las propuestas deberán enviarse en un solo archivo en formato PDF, al correo electrónico: asocuchcompras@gmail.com como máximo el día 03/04/2025, indicando en el asunto Consultoría Estudio de Mercado.