**Términos de Referencia (TdR)**

| | |
|---|---|
| **Consultoría:** | Elaboración de plan de marketing de PINAHUE |
| **Período de Ejecución:** | Dos meses, a partir de la firma del contrato |
| **Órgano de Contratación:** | Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes -ASOCUCH-, con el apoyo financiero ADA -Appui au développement autonome- |
| **Lugar de ejecución:** | Sierra de los Cuchumatanes, Huehuetenango, Guatemala |

## 1. ANTECEDENTES:

La Asociación de organizaciones de los Cuchumatanes en el marco del proyecto "Reforzamiento de la cadena de valor forestal en la Sierra de los Cuchumatanes con ASOCUCH", requiere la contratación de una consultoría para elaborar el plan de marketing de PINAHUE (Pinabeteros Asociados de Huehuetenango), quienes forman parte de la red de organizaciones que conforman ASOCUCH. Pinahue es una asociación que representa un esfuerzo colectivo y sostenible en la conservación y manejo responsable del Abies guatemalensis, una especie endémica y en peligro de extinción. Esta asociación, ubicada en el departamento de Huehuetenango, Guatemala, agrupa a comunidades rurales comprometidas con la producción legal y controlada de ramilla de pinabete, árboles navideños y sus subproductos, como guirnaldas y coronas, bajo el acompañamiento técnico y normativo del INAB (Instituto Nacional de Bosques).

Gracias al trabajo articulado entre productores, instituciones y organizaciones locales, PINAHUE ha logrado fomentar prácticas de reforestación, viverismo y trazabilidad, asegurando que la extracción del recurso no comprometa su regeneración natural. Además, ha contribuido al desarrollo económico local, generando empleo e ingresos durante la temporada navideña, al tiempo que promueve una conciencia ambiental entre los consumidores.

## 2. OBJETIVO DE LA CONSULTORIA

**Objetivo General:**

Diseñar un **Plan de Marketing y Mercadeo estratégico y operativo** que permita a PINAHUE fortalecer su posicionamiento en el mercado, incrementar sus oportunidades comerciales y contribuir a su sostenibilidad económica mediante la venta legal y sostenible de productos derivados del pinabete.

**Objetivos Específicos:**

- Realizar un diagnóstico participativo sobre la situación actual del mercado del pinabete, capacidades organizativas y productivas de PINAHUE, y su posicionamiento comercial actual.
- Analizar la oferta, la demanda y las tendencias del mercado del pinabete, a nivel local y nacional, con el fin de: definir los nichos de mercado a considerar como públicos objetivos, definir estrategias de comercialización y de sensibilización de potenciales compradores.
- Reforzar la visibilidad y posicionamiento de la marca Pinahue, a través de acciones de marketing que promuevan su imagen ética y sostenible, resaltando la procedencia legal de sus productos., y que promueva la concientización del público objetivo.

## 3. METODOLOGIA Y ACTIVIDADES

Para el abordaje de la consultoría se deben de considerar los aspectos metodológicos siguientes:
Revisión documental y planificación inicial

a) Reunión inicial para definir plan de trabajo con personal de ASOCUCH.
b) Revisión de documentos internos (reportes, planes anteriores, catálogos, etc.).
c) Elaboración de plan de trabajo detallado

Reuniones de trabajo

d) Realizar al menos 2 talleres de trabajo con productores vinculados a PINAHUE en la cabecera del departamento de Huehuetenango (10 productores por evento y debe de cubrir costos de alimentación y traslados), para hacer un diagnóstico inicial y recopila insumos para el plan y posterior validación
e) Evaluación de capacidades productivas, logísticas y comerciales actuales de PINAHUE.

Investigación de Mercado

f) Entrevistas a actores claves del sector
g) Identificar nichos de mercado, tendencias ecológicas y diferenciación por trazabilidad de los Pinabetes Abies.
h) Identificación de mercados objetivo y perfiles de consumidores.
i) Análisis de canales de comercialización existentes y potenciales.

Diseño de la estrategia de mercadeo y marketing

j) Incorporar prácticas de marketing omnicanal, ético, verde y sostenible.
k) Definición de la propuesta de valor y elementos clave de marca (narrativa, imagen, mensaje): Destacar la procedencia legal para la comercialización otorgada por INAB/CONAP, fortaleciendo con esto la imagen del producto y su valor agregado.
l) Propuesta de canales de comercialización (ferias, tiendas, plataformas digitales, aliados).
m) Propuesta clara de acciones de marketing, cronograma y presupuesto estimado.
n) Estrategias mercadólogas realistas de corto (1 año), mediano (3 años) y largo plazo (5 años) adaptadas a la capacidad operativa de PINAHUE.

## 4. PRODUCTOS:

- Plan de trabajo/cronograma de actividades
- Plan de marketing de PINAHUE que incluya los puntos siguientes:
  a) Análisis del entorno
  b) Definición del público objetivo y Segmentación de mercado
  c) Análisis técnico y financiero
  d) Estrategia de comercialización para los productos y subproductos establecidos
  e) Indicadores de impacto para evaluar el progreso del plan (ventas, alcance de mercados, rentabilidad, posicionamiento).

## 5. PERFIL REQUERIDO DEL CONSULTOR, CONSULTORA O EQUIPO CONSULTOR

El equipo o persona consultora deberá cumplir los siguientes requisitos:

- En el caso de ser un equipo consultor, uno de sus integrantes de éste deberá asumir la coordinación.
- Profesional/es, en ciencias de la comunicación y/o mercadeo**.**
- Experiencia en marketing
- Dominio de técnicas de investigación de mercados.
- Conocimiento de la región, especialmente del área donde se desarrollará la consultoría.

## 6. PRESENTACION DE LA PROPUESTA TECNICA Y ECONOMICA

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

- Carta de presentación dirigida a ASOCUCH
- Metodología a desarrollar.
- Cronograma de actividades.
- 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 especifico de cada integrante.
- Periodo de la consultoría.
- El equipo que figura en la propuesta debe participar activamente, no se permite realizar cambios sin previa autorización de ASOCUCH.

La propuesta económica deberá incluir lo siguiente:

- Costo de la consultoría 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

## 7. FORMA DE PAGO

Primer Pago: 40% a la firma del contrato y presentación del Plan de trabajo.
Segundo Pago: 60% contra entrega del informe final.

## 8. ENVIO DE PROPUESTAS

Envío de propuestas en digital al correo asocuchcompras@gmail.com, como máximo el día lunes 07 de julio de 2025 hasta las 17:00, indicando en el asunto del correo: Consultoría Marketing y Mercadeo PINAHUE.