



Términos de Referencia (TdR)

Consultoría:	Elaboración del Plan de Marketing de la Comercializadora Meseta de los Cuchumatanes -COMECSA-
Período de Ejecución:	Un mes a partir de la firma de contrato
Órgano de Contratación:	Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes - ASOCUCH-, con el apoyo financiero de Rainforest Alliance, en el marco de su iniciativa Actividad Paisajes + Prósperos y Resilientes (PRL)
Lugar de ejecución:	Chiantla, Huehuetenango

1. ANTECEDENTES:

Rainforest Alliance es una entidad no gubernamental sin fines de lucro, que trabaja para conservar la biodiversidad y asegurar medios de vida sostenibles, mediante la transformación de las prácticas del uso del suelo, las prácticas comerciales y el comportamiento de los consumidores. Las empresas, cooperativas y propietarios del bosque que participan en sus programas aplican estándares rigurosos que conservan biodiversidad y proveen bienestar sostenible.

El Proyecto Paisajes Prósperos y Resilientes en Guatemala (PRL), es implementado por Rainforest Alliance, con el apoyo del Departamento de Estado del gobierno de los Estados Unidos de América. El área de cobertura del proyecto PRL contempla cinco departamentos en el Altiplano Occidental de Guatemala. Las intervenciones de PRL, buscan crear condiciones habilitantes para generar oportunidades de ingresos para personas deportadas y personas en riesgo de migrar.

En el Altiplano Occidental se encuentra la Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes (ASOCUCH), la cual aglutina a una red de organizaciones de pequeños productores rurales en el departamento de Huehuetenango como socio de implementación. ASOCUCH está conformada por Organizaciones Locales de Base (OLB's) y Empresas Asociativas Rurales, para esta iniciativa se ha priorizado el apoyo a las mismas, siendo éstas el foco principal para la presente consultoría.

El proyecto ha implementado acciones para fortalecer la cadena de valor de la papa, actividad productiva base en la economía de las familias de la Meseta de Los Cuchumatanes, lo que favorecerá la generación de oportunidades de empleo, ingresos, reduciendo con ello el riesgo de migrar. Para lo cual se propone la elaboración del Plan de Marketing de la Comercializadora Meseta de los Cuchumatanes -COMECSA- para la línea de fritura, con lo cual se espera diversificar los productos que oferta la COMECSA y se disponga de información estratégica para el mercadeo y comercialización de los diferentes productos de dicha cadena de valor.

2. OBJETIVO DE LA CONSULTORIA

2.1 Objetivo General:

Diseñar un Plan de Marketing, Mercadeo estratégico y operativo que permita a COMECSA 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 cultivo de la papa.

2.2 Objetivos Específicos:

- Realizar un diagnóstico participativo de la situación actual del mercado de la fritura de papa, capacidades organizativas y productivas de COMECSA, y su posicionamiento comercial actual.
- Analizar la oferta, la demanda y las tendencias del mercado de frituras, a nivel local, departamental 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 y consumidores.
- Reforzar la visibilidad y posicionamiento de la marca Cuchupapa, a través de acciones de marketing que promuevan su imagen ética y sostenible, resaltando la procedencia legal del producto, y que promueva la concientización del público objetivo.

3. CARACTERISTICAS DEL ESTUDIO

El plan de Marketing debe de incluir un apartado completo de Mercadeo de la fritura de papa, que permita conocer la oferta, demanda, demanda insatisfecha así como los potenciales mercados donde puede incursionar dicho producto, combinado con las estrategias de comercialización y marketing para poder llegar a dichos nichos de mercado.

4. 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 (planes anteriores, catálogos, estudio o plan de mercado, etc.).
- c) Realizar al menos 1 reunión de trabajo con accionistas de COMECSA en la sede de la Empresa Asociativa Rural (debe de cubrir costos de alimentación), para hacer un diagnóstico inicial y recopilar insumos para el plan y posterior validación
- d) d)Elaboración de plan de trabajo detallado
- e) Evaluación de capacidades productivas, logísticas y comerciales actuales de COMECSA.

Investigación de Mercado

- a) Desarrollar entrevistas dirigidas con actores claves para recopilación de información estratégica tanto de marketing como de mercado de la fritura de papa

- b) Identificar nichos de mercado, tendencias en gustos y preferencias
- c) Identificación de mercados objetivo y perfiles de consumidores
- d) Análisis de canales de comercialización existentes y potenciales.

Diseño de la estrategia de marketing y mercadeo

- a) Incorporar el diseño del marketing omnicanal, enfocándose principalmente en la comercialización de frituras de papa.
- b) Definición de la propuesta de valor y elementos clave de marca (narrativa, imagen y mensaje, considerando el diseño de empaque establecido)
- c) Propuesta de canales de comercialización (ferias, tiendas, plataformas digitales, aliados, ruedas de negocios)
- d) Propuesta clara de acciones de marketing, cronograma y presupuesto estimado.
- e) Estrategias mercadológicas realistas de corto, mediano y largo plazo, adaptadas a la capacidad operativa de COMECSA.

5. PRODUCTOS:

- Plan de trabajo con cronograma de actividades.
- Plan de marketing con un capítulo específico de mercadeo (2 Físico y digital) que incluya los siguientes puntos:
 - Análisis del entorno
 - Definición del público objetivo y segmentación de mercado
 - Análisis técnico y financiero
 - Estrategia de comercialización para la producción de fritura de papa.
 - Indicadores de impacto para evaluar el progreso del plan (ventas, alcance de mercados, rentabilidad, posicionamiento).

6. 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.
- Preferiblemente con experiencia de trabajo con al menos una de las organizaciones perteneciente a la Comercializadora Meseta de Los Cuchumatanes –COMECSA-

7. 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 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 detallado.

- 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.
 - 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-)
 - Certificación colegiado activo (vigente)

8. FORMA DE PAGO

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

9. CONSULTAS Y ENVÍO DE PROPUESTAS

- Los oferentes podrán hacer sus consultas al correo asocuchcompras@gmail.com, como máximo el día martes nueve de junio de 2026 hasta las 15:00 horas.
- Las propuestas deben de ser enviadas al correo asocuchcompras@gmail.com a más tardar el día **miércoles 10 de junio 2026**, antes de las 17:00 Horas, indicando en asunto lo siguiente: **Consultoría elaboración Plan de Marketing COMECSA.**