



S
O C O
O F O
Social Capital
Foundation

Términos de Referencia (TDR)

Consultoría: Análisis de necesidades comerciales y de financiamiento de la red de organizaciones de base de Asocuch, en municipios de la Sierra de Los Cuchumatanes, Huehuetenango, Guatemala.

Periodo de ejecución: 01 de julio al 31 de septiembre de 2021.

Órgano de contratación: Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes -ASOCUCH-, con el apoyo financiero de Social Capital Foundation (SCF), en el marco del proyecto: Fortalecimiento de procesos productivos y empresariales de organizaciones de pequeños productores de la Sierra de los Cuchumatanes.

Lugar de ejecución: Municipios del área de acción de ASOCUCH en Sierra de Los Cuchumatanes, Huehuetenango, Guatemala.

I. Introducción

La Asociación de Organizaciones de los Cuchumatanes Asocuch, por medio de esta iniciativa y acciones concretas dirigidas a su capital social, busca contribuir a mejorar las condiciones de vida de familias indígenas que viven en condiciones de pobreza en la Sierra de Los Cuchumatanes, Huehuetenango, quienes se encuentran vinculadas a las distintas organizaciones de base de Asocuch.

Para cumplir con el objetivo, es necesario recopilar, sistematizar y analizar información relacionada a las necesidades de las 20 organizaciones de base de Asocuch, en temas de comercialización y financiamiento, mismos que se constituyen como dos factores clave para el crecimiento de la economía de pequeños productores que canalizan la venta de sus productos por medio de las diferentes organizaciones de base a las que están vinculados.

El estudio permitirá, conocer a detalle las necesidades en los aspectos indicados y, por ende, brindará a Asocuch información de vital importancia, y la oportunidad de actuar de manera estratégica propiciando acceso a mercados y a fuentes de financiamiento favorables para sus organizaciones de base, a las que finalmente podrán acceder sus socios y socias, cubriendo así las carencias que sean identificadas en materia comercial y financiera. Los resultados obtenidos, serán la base a partir de la cual se procederá mas adelante a establecer un modelo y la ruta de acción que Asocuch implementará para brindar el apoyo comercial correspondiente a sus organizaciones agremiadas, estableciendo la ruta crítica y de seguimiento para el logro de tal objetivo. Así mismo, servirá a SCF para identificar dentro de su red de



S
O C O
O F O
Social Capital
Foundation

socios a entidades que brindan servicios financieros y que puedan diseñar mecanismos adecuados a las necesidades establecidas.

En virtud de lo anterior, se requieren los servicios de consultoría para el **Análisis de necesidades comerciales y de financiamiento de la red de organizaciones de base de Asocuch (20 organizaciones), en municipios de la Sierra de Los Cuchumatanes, Huehuetenango, Guatemala**, que servirá de insumo y herramienta clave en las futuras intervenciones que ASOCUCH pueda desarrollar a nivel de su área de acción.

II. Antecedentes de la Consultoría

Asocuch es una organización de segundo nivel que agremia a 20 organizaciones locales de pequeños productores y brinda cobertura a 70 grupos de mujeres con visión empresarial, facilitando herramientas administrativas-financieras, técnicas, políticas, humanas y empresariales.

Las acciones previstas en este proyecto buscarán la creación de habilidades, capacidades y oportunidades que permitirán mejoras productivas para que los agricultores puedan pasar de una producción de subsistencia a contar con sistemas productivos que permitan aumentar la productividad y cumplimiento de estándares en los mercados nacionales e internacionales, contribuyendo a mejorar su calidad de vida, generando excedentes aptos para su comercialización al mercado local y nacional, obteniendo, por consiguiente, ingresos familiares y creación de fuentes de empleo en sus comunidades.

Por un lado, se facilitará el acceso a infraestructura productiva mejorada (apriscos, gallineros, colmenas, circulación de parcelas, letrinas, sistemas de riego, entre otros) y la implementación de buenas prácticas agrícolas y apícolas para cumplir requisitos de calidad e inocuidad comercial, con énfasis en los sectores vulnerables (Mujeres, jóvenes y pueblos indígenas). Por otro lado, se fortalecerán las capacidades en cuanto al acceso, manejo de fondos y aumento de oportunidades de mercado que sean favorables para las pequeñas organizaciones de productores vinculadas a la red

III. Objetivo de la consultoría

Identificar, analizar y estructurar de manera sistemática las necesidades de comercialización y financiamiento de cada una de las organizaciones de base en el área de acción de Asocuch, Sierra de Los Cuchumatanes, Huehuetenango, Guatemala.

IV. Perfil de la persona o empresa consultora

A. Competencias y cualificaciones de la persona o equipo consultor



S
O C O
O F O
Social Capital
Foundation

- Profesional/es en las carreras de: Economía, Mercadotecnia, Administración de empresas, Contaduría Pública y auditoría o afín.
- Más de 5 años de experiencia en trabajos relacionados a estudios de mercado, marketing, áreas comerciales, mercadeo y ventas, área financiera especialmente en MIPYMES rurales. Se considera una ventaja competitiva la experiencia en cadenas de valor de papa, ovinos, cebolla, crucíferas, aves de postura, madera, miel, entre otras.
- Experiencia en asesorías a MIPYMES y organizaciones de productores sobre temas comerciales y financieros.
- Experiencia en el análisis y diseño de mecanismos financieros para organizaciones de productores rurales y/o MIPYMES, con vinculación al sector financiero nacional/regional, especialmente de banca para el desarrollo.
- Amplios conocimientos del contexto de las organizaciones objeto de análisis.
- Conocimiento de estructura organizativa de los diferentes modelos de empresas nacionales (Cooperativas, asociaciones, Sociedades Anónimas).
- Alta capacidad de redacción de documentos.
- Experiencia en trabajo con grupos multidisciplinarios y rurales.
- Experiencia en la aplicación de metodologías y herramientas participativas para recolección de información.
- Excelente capacidad de comunicación y liderazgo de grupos de trabajo.
- Deseable, conocimiento del área geográfica.

V. Actividades:

- Presentación de plan de trabajo y cronograma de actividades, el cual será consensuado con equipo técnico de Asocuch.
- Revisión de documentación existente relacionada con la temática de estudio.
- Coordinación de actividades en conjunto con equipo técnico de Asocuch y personal de las organizaciones de base
- Presentación del marco de análisis para la realización del estudio, detallando los indicadores que se recopilarán de las organizaciones, así como las fuentes de información que se consultarán, las herramientas elaboradas ad hoc para recolección de información y el plan detallado de trabajo de campo para su uso.
- Desarrollo de reuniones participativas en el área de intervención de la consultoría (se requieren al menos 6 horas de reuniones participativas con cada organización, puede ser en una o dos sesiones de acuerdo con disponibilidad de esta), para recopilación de información relacionada con la consultoría, considerando protocolo de prevención de contagio de Covid-19
- Informe de avances semanales a requerimiento de Asocuch.
- Presentación de documento final.



S
O C O
O F O
Social Capital
Foundation

VI. Productos (Entregables):

- Plan de trabajo y cronograma de actividades.
- Un documento donde se exprese claramente las necesidades comerciales y financieras de cada una de las organizaciones de base, adjuntando en los anexos del documento las herramientas utilizadas para la recolección y análisis de la información, mismas que servirán como soporte del resultado final; considerando lo indicado en **el Anexo II de los TdR**
- Así mismo, el informe final debe incluir un apartado de conclusiones, con dos o más conclusiones objetivas por cada organización, así como, una recomendación/propuesta para cada necesidad identificada.
- El consultor (o equipo consultor) deberá recomendar al menos tres rutas críticas para Asocuch, con el objetivo de tener propuestas concretas sobre la mejor forma de abordar las necesidades identificadas en las áreas financiera y comercial. Cuanto más concretas sean estas propuestas mejor.

El análisis de necesidades debe ser realizado a través de un proceso metodológico participativo con los integrantes clave de cada organización y equipo técnico de Asocuch, donde se deje constancia del proceso y de su aprobación. Los costos de las reuniones deben ser detalladas como parte de la propuesta técnica y financiera (Todos los gastos derivados de los talleres deben ser absorbidos por la empresa consultora). Además de ello, el informe debe cumplir con todas las formalidades del caso, para lo cual se sugiere redacción de acuerdo con las normas APA.

El informe deberá incluir un apartado con factores éxito, en el cual el equipo consultor pueda indicar los aspectos a considerar y tener en cuenta para que las necesidades de comercialización y financiamiento puedan ser implementadas por ASOCUCH

Los productos deberán ser enviados en digital previo a su impresión al Coordinador de Desarrollo Empresarial para su revisión, corrección y posterior aceptación 10 días antes de la finalización del contrato.

VII. Informes de avances

- El consultor informará directamente al Coordinador de Desarrollo Empresarial y/o Gerente Técnico de Asocuch.
- Los Productos (Entregables) finales, luego de ser aprobados, 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 3 copias físicas impresas y empastadas, así mismo se deberá presentar 3 copias en CD con el documento en formato Word y PDF.



S
O C O
O F O
Social Capital
Foundation

VIII. Documentos a presentar

- Propuesta técnica: definiendo los aspectos metodológicos sobre la forma como se obtendrán los resultados y productos requeridos.
- Propuesta financiera: desglosando los diferentes rubros necesarios para la ejecución de la consultoría, incluyendo el costo para la realización de reuniones de trabajo con equipo ejecutivo y miembros de Junta Directiva
- Adjuntar la siguiente documentación (Anexos):
 - CV (Consultor/consultora y personal técnico que apoyará la ejecución), se considera una ventaja competitiva la inclusión en el equipo consultor de mujeres y personal local que hable los idiomas del área.
 - Copia de Patente de Comercio y/o Sociedad cuando aplique (Empresa Consultora)
 - Copia del Nombramiento del Representante Legal (Empresa Consultora).
 - Copia del Documento Personal de Identificación DPI del Representante Legal o del Consultor Principal o Individual (para Contrato).
 - Registro Tributario Unificado (RTU) activo y reciente.
 - Fotocopia de factura
 - Tres referencias de trabajos anteriores (preferiblemente similares al que será contratado por Asocuch).

IX. Forma de pago

Primer pago	40% a la firma del contrato y presentación del Plan de trabajo.
Segundo Pago	60% a la entrega de productos finales

Las propuestas deben de ser enviadas al correo asocuchcompras@gmail.com a más tardar el viernes 25 de junio 2021, antes de las 17:00 Horas, indicando en asunto lo siguiente: **Consultoría Análisis de necesidades comerciales y financieras.**

X. Anexos

ANEXO 1. Listado de organizaciones de base de Asocuch, objeto de análisis en el marco de la consultoría y su ubicación geográfica

No.	Nombre organización	Ubicación
1	Cooperativa Integral de Ahorro y Crédito El Altiplano Mam R.L.	Aldea Chemal, Todos Santos Cuchumatán
2	Asociación de Mujeres Akatekas para el desarrollo integral -Asmadi-	San Miguel Acatán
3	Asociación de Desarrollo Integral Unión Todosantera, -Adinut-	Todos Santos Cuchumatán
4	Asociación de Mujeres Eulalenses para el desarrollo integral Pixan Konob', -Amedipk-	Santa Eulalia



S
O C O
O F O
Social Capital
Foundation

5	Asociación de campesinos forestales de Buena Vista -Adecaf-	Aldea Chichim, Todos Santos Cuchumatán
6	Asociación de Silvicultores de Chanchol- Asilvo Chanchol-	Cantón 7 pinos, Aldea Páquix, Chiantla
7	Cooperativa Integral Agrícola Flor Guadalupana Bacuense R.L.	Aldea Bacú, San Juan Ixcoy
8	Asociación de Agricultores Tinacos, -Adat-	San Martín Cuchumatán, Todos Santos Cuchumatán
9	Asociación de comunidades rurales de desarrollo integral, -Acordi-	Aldea la Capellanía, Chiantla
10	Asociación de desarrollo integral productivo Yamanonh, -Adipy-	Concepción Huista
11	Cooperativa Agropecuaria de servicios varios San Bartolo, R.L.	Aldea Los Regadillos, Chiantla
12	Cooperativa Integral de Ahorro y Crédito Rafaeleña R.L.	San Rafael La Independencia
13	Cooperativa Integral Agrícola Joya Hermosa de las Tres cruces R.L.	Aldea Climentoro, Aguacatán
14	Cooperativa Integral Agrícola, Cocolense, R.L.	Aldea Cocolá, Santa Eulalia
15	Cooperativa Integral Agrícola Chojzunil, R.L.	Aldea Chojzunil, Santa Eulalia
16	Cooperativa Integral Agrícola Paquixeña Cuchumateca, R.L.	Cantón calvario, aldea Paquix, Chiantla
17	Asociación de desarrollo integral comunitario de la región Norte de Huehuetenango, -Icuzondehue-	San Francisco las Flores, Chiantla
18	Cooperativa Agrícola Integral Axola, R.L.	Petatán
19	Empresa Asociativa Rural Bella Flor del Monte S.A.	Caserío Chanchimil, Aldea Mash Todos Santos Cuchumatán
20	Comercializadora de la Meseta de los Cuchumatanes (COMECSA)	Aldea Paquix, Chiantla



S
O C O
O F O
Social Capital
Foundation

ANEXO 2. Elementos por incluir en el marco del Estudio de necesidades de comercialización y financiamiento

Para estimar la demanda de financiamiento de empresas rurales podemos optar por estimar en una primera fase la demanda “declarada” con una serie de criterios esenciales que permitan validar mínimamente la posibilidad de considerar esa demanda. En una segunda fase, si quisiéramos llegar a estimar una demanda “viable”, se necesitaría un estudio mucho más detallado.

1. Cualquier estudio pasa por validar primero los productos y las cadenas:
 - Demanda de mercado (actual y potencial)
 - Rentabilidad del producto
 - Cobertura
 - Impacto
 - Factibilidad del aprovechamiento de la oportunidad de mercado
 - Organización existente
 - Acompañamiento viable
 - Existencia del rubro o actividad en la zona

2. Para llevar a cabo el análisis de demanda declarada se podría levantar información de todas las empresas rurales, recabando información sobre:
 - Demanda manifiesta (lo que pide la empresa y por qué lo piden)
 - Caracterizar la necesidad de financiamiento: montos, rubros, tipo de financiación, usuarios de crédito
 - Viabilidad de la empresa (situación de los EEFF 3 últimos años, mínimo 2, análisis básico de ratios)
 - Oportunidad de inversión. ¿Cómo la inversión podría impactar en la mejora de la empresa? (ampliar mercado, mejora productiva, trade finance, etc)
 - Disponibilidad de fuentes de financiamiento. Historial crediticio. Financiación disponible actualmente. Fuentes de financiamiento en los territorios (accesibles) y sus características: Monto, tipo, plazo, destino, garantías, etc.
 - Análisis de alternativas existentes.
 - Disponibilidad de contratos de ventas actuales y caracterización del mercado potencial
 - Análisis de riesgos