



TÉRMINOS DE REFERENCIA

Contratación de consultor para la identificación de Cuentas Clave en Guatemala y la implementación del TSP en la Oficina Nacional FSC en Guatemala

La Oficina Nacional FSC es una institución legal y constituida en Guatemala, avalada por el FSC Internacional desde el año 2010. La Oficina Nacional FSC es un socio independiente del FSC Internacional con el fin de promover el manejo responsable de los bosques del mundo, a nivel nacional.

Cuentas Clave –Key Account-

El Programa de Cuentas Clave sirve para la visibilizar el sello FSC, busca incrementar la certificación al trabajar con Cuentas Clave en su cadena de abastecimiento. Por otro lado, incrementa la conciencia o percepción del FSC a través de las Cuentas Clave y las bases de datos de consumidores. Identificar Cuentas Clave ayuda a incrementar el abastecimiento de productos FSC debido a la demanda de éstos. Puede haber Cuentas Clave nacionales e internacionales.

Trademark Service Provider –TSP-

La Oficina Nacional FSC mantiene un contrato vigente con el FSC Internacional a fin de crear una alianza entre las partes para que la Oficina Nacional sea un proveedor de servicios de la marca FSC para empresas no certificadas (NCH –Non certificate holders), que no son elegibles para certificarse o que aún no han obtenido la certificación FSC.

El TSP es una herramienta para el Programa de Cuentas Clave, consiste en facilitar y mejorar el apoyo que el FSC y la Red FSC ofrecen a las entidades o compañías no certificadas (NCH –Non certificate holders), para usar las marcas registradas.

Los objetivos del TSP son:

- Evaluar y aprobar todo uso de marcas registradas
- Brindar asesoría, evaluar y aprobar todos los usos en el producto y usos promocionales.

FSC ha generado el estándar FSC-STD-50-001(V1-2) ES, que tiene por objetivo establecer los procedimientos para poder llevar a cabo la promoción de la marca FSC por otras instancias.

1. Objetivo de la Contratación

El Consultor debe tener la capacidad para identificar las diferentes Cuentas Clave Nacionales e Internacionales que puedan ser socios del FSC al consumir o promover productos certificados. El Consultor debe tener la capacidad de comunicarse y negociar acuerdos y/o contratos con las distintas Cuentas Clave identificadas para iniciar relación con el FSC a través de la Oficina Nacional FSC.

El Consultor debe a su vez, conocer el estándar FSC-STD-50-001(V1-2) ES que le será útil para poder diseñar una plataforma necesaria para implementar los servicios que la Oficina Nacional FSC puede brindar con relación al uso de la marca FSC y cómo puede ser un proveedor de servicios FSC local. El TSP es una herramienta para que las Cuentas Clave identificadas puedan realizar todas las gestiones necesarias a través de la Oficina Nacional FSC, como asesoría en temas de certificación, evaluaciones y aprobaciones pertinentes al FSC, como usos promocionales.



2. Capacidades técnicas del consultor

2.1 Para el tema de Cuentas Clave, se requiere del Consultor:

- a) Profesión Economista o Mercadólogo
- b) Contar con al menos 5 años de experiencia comprobable en temáticas similares.
- c) Conocer la realidad nacional sobre el consumo de productos certificados FSC que le permita poder realizar un mapeo de las potenciales Cuentas Clave Nacionales. Así mismo, se requiere de conocimiento sobre la importación de productos certificados FSC para que el Consultor pueda identificar Cuentas Clave Internacionales.
- d) Generar una matriz de doble entrada con atributos clave a evaluar durante el mapeo de las potenciales Cuentas Clave nacionales e internacionales. A manera de apoyo, el consultor debe guiarse en los atributos señalados en el Anexo 1 de estos términos de referencia.
- e) El consultor debe apoyarse en la “Guía Matriz de ponderación de Cuentas Clave”, anexo 2 de estos términos de referencia. Así como en el “Formato Matriz de puntuación sectores-cuentas clave 2013” ubicada en el anexo 3 de estos términos de referencia.

Determinar:

- Ruta para abordar las cuentas clave identificadas.
- Diseñar una estrategia de implementación real y alcanzable
- Ruta para implementar el TSP

3. Duración del Contrato

La duración del contrato es de 12 meses.

4. Relaciones y Responsabilidades

La realización de las actividades definidas en los términos de referencia, se hará bajo la supervisión del Director Ejecutivo de CONESFORGUA, con quien deberá mantener estrecha coordinación y comunicación, informando sobre el desarrollo del proceso y cualquier tipo de atraso, obstáculo u otro aspecto importante que deba resolverse o facilitarse.

Así mismo, deberá establecer una comunicación directa con el Key Account Manager de la Red Latinoamericana FSC para orientación y asesoría en el cumplimiento de los objetivos de esta consultoría.

5. Productos y fechas tentativas del Contrato

- Documento que contenga el plan de trabajo a los quince días de la firma del contrato.
- Documento que integre la información global a nivel nacional e internacional (inventario) de las actividades forestales en términos de manejo, aprovechamiento, transformación, producción, comercialización y venta de productos y servicios forestales, como base para la identificación de cuentas clave
- Documento que contenga la identificación de sectores clave, con base en la aplicación, validación y/o modificación de los criterios metodológicos definidos en el anexo 3.
- Documento que contenga la identificación de cuentas clave, con base en la aplicación, validación y/o modificación de los criterios metodológicos definidos en el anexo 3.



- De la identificación de cuentas clave, deberá seleccionar al menos 5 cuentas clave y obtener acuerdos de trabajo firmados de aplicación de las cuentas clave identificadas.
- Documento que contenga la Ruta de implementación del TSP en la Oficina Nacional FSC en Guatemala, incluyendo la estructura operativa, costos de los hitos y demás aspectos que permitan la operación del sistema.
- Identificación de al menos 3 empresas interesadas en utilizar los servicios de TSP en Guatemala o en otro país.
- Documento que integre la totalidad de los productos y sirva de base para la aplicación del sistema TSP en Guatemala.

6. Requisitos del consultor:

El consultor debe reunir las siguientes calificaciones:

- Profesional con conocimientos de mercadeo de productos en mercados nacionales e internacionales, con énfasis en dinámica de oferta y demanda de productos certificados. Con capacidad de relacionarse al más alto nivel con agentes empresariales y gubernamentales, deseable contar con conocimientos en materia forestal y agroforestal.
- Conocimiento y experiencia en:
 - Demanda de productos certificados FSC en Guatemala
 - Oferta de productos certificados FSC en Guatemala
 - Encadenamientos exitosos con productos certificados FSC
 - Mercados internacionales de productos certificados FSC
- Capacidad para redactar documentos en forma clara y amena para un público amplio.
- Habilidad de elaborar informes escritos y propuestas técnicas
- Conocimiento del idioma inglés comprobado, escrito y oral.
- Desarrollo de documentos de comunicación y mercadeo
- Disponibilidad de trasladarse a los diferentes sitios en los que se lleven a cabo las entrevistas y visitas que puedan ser necesarias.

7. Origen de los recursos y honorarios

- Los fondos para el pago de honorarios se obtendrán de los recursos proporcionados por el FSC Internacional. Los honorarios serán negociados con el Consultor seleccionado.



ANEXO 1. LISTA DE POSIBLES ATRIBUTOS PARA IDENTIFICAR CUENTAS CLAVE
(ejemplo)

Atributos clave	Peso
Marca clave /conocimiento difundido	20
Alto volumen de ventas de productos forestales	15
Influyente en la cadena de suministro	25
Mayor comprador de productos forestales (para empaque, papel, etc)	5
Habilidad para influenciar en el crecimiento (medios, política)	5
Voluntad para comprometerse con el FSC	10
Probabilidad de brindar apoyo financiero	5
Nivel de acceso en tomadores de decisión	10
Membresía FSC	5