



TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

Versión: 1

Fecha de emisión: 20/06/20230

Ultima revisión: 10/09/2020

Unidad de Talento Humano

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Nombre del puesto	Gestor(a) comercial Brasil
Proceso al que pertenece	Proyecto mercado sur-sur
Dirección	Comercial
Alcance	Fase inicial Brasil
Relaciones internas	Gestores de país Brasil Dirección Regional Cono Sur Dirección Comercial
Relaciones externas	OPPs participantes Red de abastecimiento, supermercados, instituciones privadas y gubernamentales involucradas
Reporta directamente a	Coordinador(a) de Mercado Local

▪ ACERCA DE CLAC

La Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños(as) Productores(as) y Trabajadores(as) de Comercio Justo (CLAC) es una Asociación constituida con personería jurídica en El Salvador, que agrupa a las Organizaciones de Pequeños(as) Productores(as) (OPP's) y Organizaciones de Trabajadores(as) dentro del Comercio Justo. CLAC está organizada en "Coordinadoras Nacionales" y "Redes"; las primeras agrupan a las organizaciones miembros de CLAC por país, mientras que las Redes de Producto agrupan a las organizaciones por producto independientemente del país en el que se encuentren, y la Red de Trabajadores(as) agrupa a las organizaciones de trabajadores(as) de los diferentes países.

La misión de CLAC es no solamente representar a las organizaciones democráticamente organizadas, sino también velar por su fortalecimiento y desarrollo, asimismo, facilitar asistencia a sus asociados(as), promocionar sus productos y valores, e incidir en instancias sociales, políticas y económicas.

Las líneas estratégicas de trabajo de CLAC son: 1) Fortalecer la sostenibilidad organizacional de CLAC, 2) Promover el comercio justo, sus principios y valores, 3) Fortalecimiento y desarrollo de nuestra membresía, 4) Incrementar acceso a mercados existentes y nuevos, 5) Incidir por una producción, comercio y consumo responsable para impulsar un desarrollo sostenible, y 6) Contribuir a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) a través de la inclusión, la adopción de buenas prácticas sociales y ambientales en nuestra membresía.

▪ ACERCA DEL PUESTO

El puesto de Gestor(a) Comercial de País tiene como objetivo principal apoyar la apertura y desarrollo del mercado Fairtrade en Brasil para los productos de la membresía de CLAC.

En esta etapa de la implementación de la estrategia del mercado sur-sur, este puesto es indispensable para dar seguimiento a la relación con las instituciones establecidas, implementar las actividades que el plan estratégico de comunicación y marketing establecen como alinear el canal de abastecimiento y comercial dentro del territorio, apoyar a establecer el modelo de acción y procesos para emular las actividades en otros países.



TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

Versión: 1

Fecha de emisión: 20/06/2023

Ultima revisión: 10/09/2020

Unidad de Talento Humano

Se requiere dar seguimiento a oportunidades que se han presentado en Brasil, tanto oportunidades de licenciar productos como de relacionamiento con instituciones público y/o privadas, que son parte de la cadena de valor comercial, además de implementar la estrategia de comunicación y marketing para generar posicionamiento de Fairtrade en el mercado brasileño, y atender y dar apoyo a todos(as) los(as) involucrados(as).

▪ **OBJETIVO DEL PUESTO**

Realizar la apertura y desarrollo del mercado Fairtrade en el país bajo su cargo para los productos de la membresía de CLAC.

▪ **FUNCIONES PRINCIPALES Y COLATERALES DEL PUESTO**

Propósito	Funciones principales	Funciones colaterales de flujo
Crear/ampliar el acceso a mercados locales para la membresía bajo condiciones de Comercio Justo.	Desarrollar y coordinar la implementación del plan de negocio para abrir mercado local y nacional para productos certificados Fairtrade en el país correspondiente.	Apoyar en el desarrollo y actualización del plan de negocios para apertura de mercado nacional FT, ajustado a la realidad del país
		Liderar el servicio de atención al cliente, seguimiento y todas las actividades que requiera la implementación del proyecto.
		Apoyar a implementar y participar en el modelo de gobernanza del proyecto de mercado con el Comité de las partes interesadas, asegurando su participación
		Informar de manera proactiva, en caso de observar conflictos o desviaciones de la planificación general o del plan de negocio en particular, proponiendo medidas para abordarlos
		Actualizar regularmente sobre avances en la implementación del plan de negocio en el país
		Facilitar el acceso de información de los procedimientos actuales de licenciamiento y uso del sello en coordinación con el sistema Fairtrade
		Coordinar el intercambio de productos certificados producidos en otros países y con potencial de entrada en el mercado del país a cargo
		Crear y mantener actualizada la lista de contactos de compradores y puntos de venta de los productos de Comercio Justo en el país
		Cumplir con las políticas y procedimientos internos correspondientes durante la ejecución del proyecto
		Mantenerse actualizado(a) respecto al marco normativo legal e impositivo del país vinculado con la comercialización de productos certificados



TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

Versión: 1

Fecha de emisión: 20/06/20230

Ultima revisión: 10/09/2020

Unidad de Talento Humano

		Identificar posibles barreras al desarrollo del mercado interno, generadas por las actuales normas de certificación o precios establecidos por FI
Contribuir al desarrollo organizacional de las estructuras operativas de CLAC	Gestionar adecuadamente las partes interesadas del proyecto	Alinear las intervenciones vinculadas con temas comerciales en el país a cargo, trasladando información relevante para compartir con la membresía
		Mantenerse actualizado(a) sobre la disponibilidad de productos y contexto de las organizaciones productoras en el país correspondiente
		Apoyar la creación e implementación de materiales de comunicación y mercadeo necesarios para el país
		Desarrollar un Plan de Monitoreo de la iniciativa de mercado bajo su responsabilidad
		Brindar insumos para la sistematización de lecciones aprendidas y oportunidades de mejora en el proceso de apertura de nuevos mercados en su país
Posicionar a CLAC en diferentes espacios y ante diferentes aliados estratégicos	Asumir el rol de representante de CLAC en los diferentes espacios donde sea requerido	Presentar la posición y experiencia de CLAC en eventos y diferentes espacios en su país
Contribuir al proceso de empoderamiento y autogestión de la membresía	Establecer vínculos con la membresía y las estructuras operativas de CLAC que permitan implementar el plan de negocio en el país correspondiente	Mantenerse actualizado(a) sobre el contexto político comercial en el país

REQUISITOS DEL PUESTO

Área	Detalle	Indispensable	Deseable
Educación	Maestría o especialización en gestión de comercio internacional, marketing o afines	X	
	Graduado(a) universitario(a) de Administración de Empresas, Mercadeo o afines		
Formación	Comercio internacional, estrategias de marketing y ventas.	X	
	Gestión de proyectos	X	
	Conocimiento de Sales Force, canales de distribución como supermercados, cadenas de abastecimiento de productos perecederos.		X



TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

Versión: 1

Fecha de emisión: 20/06/20230

Ultima revisión: 10/09/2020

Unidad de Talento Humano

	Gestión de riesgos	X	
	Comercio electrónico	X	
	Conocimiento de CRM	X	
	Canales de distribución (Supermercados)	X	
	Cadenas de abastecimiento	X	
Experiencia	5 años relacionado(a) con cargos de apertura y desarrollo de canales de comercialización de productos de consumo en mercados en su país (productos Fairtrade preferentemente)	X	
	Conocimiento del mercado de productos sostenibles, idealmente comercio justo en Latinoamérica.		X
Manejo de programas o sistemas	Nivel avanzado de Office 365	X	
	Herramientas de comunicación virtual	X	
	Herramientas de facilitación en entornos virtuales	X	
	Conocimiento de manejo de plataformas de manejo de relaciones con clientes y/o CRM		
Idiomas	Portugués nativo	X	
	Español avanzado	X	
	Inglés avanzado		X

CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

CLAC considera para esta contratación las siguientes condiciones:

- Honorarios mensuales por servicio.
- Aporte económico para pago de pensión y de seguridad social.
- Los honorarios por servicio se cancelan en dólares americanos de forma mensual, a través de cuenta bancaria a nombre de la persona contratada.
- Las comisiones como resultado de las transferencias bancarias recibidas son asumidas por el(la) colaborador(a), así como la declaración de impuestos en las instituciones locales.

Se cubren gastos de movilización mensual para actividades relacionadas con su trabajo de acuerdo con lo establecido en la normativa interna de la organización.

IMPORTANTE:

Los(as) interesados(as) en ser parte del equipo de colaboradores(as) de CLAC deberán considerar lo siguiente:

- Si posee una nacionalidad diferente al del país en el cual reside, deberá contar residencia o con permiso de trabajo vigente del país.
- Estar afiliado(a) o dispuesto(a) a afiliarse **a la seguridad social** del país en que reside, siempre que sea permitido para trabajadores(as) independientes. En lugares donde esto no sea posible, deberá adquirir un seguro privado que abarque gastos médicos y de vida.
- Estar afiliado(a) o dispuesto(a) a afiliarse a una institución de **aporte de pensiones** en su país, ya sea estatal (voluntario u obligatorio), privado o mixto, en los casos donde se permita hacerlo a trabajadores(as) independientes.



TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

Versión: 1

Fecha de emisión: 20/06/20230

Ultima revisión: 10/09/2020

Unidad de Talento Humano

- **Solvencia de impuestos:** presentar comprobante que está registrado(a) como contribuyente en su país de residencia y que se encuentra al día con su pago de impuestos. **CLAC NO requerirá detalle de su declaración de impuestos y bienes.**

Interesado(a)s enviar su Hoja de Vida y Carta de Motivación detallando expectativa salarial vía electrónica a la dirección de correo: talentohumano@clac-comerciojusto.org, con el asunto “**Gestor(a) de Mercado Local**”, con fecha límite hasta el **07 de agosto de 2023**.