



TERMO DE REFERÊNCIA N. 002/2019

CONSULTOR SÊNIOR

Contratação de consultor para implementação e gestão de atividades do Escritório Estadual no RS – Projeto Rede InterAgro.

I. Objeto

Contratação de consultor técnico – pessoa física para coordenar a implementação do escritório estadual na cidade de Porto Alegre, Rio Grande do Sul. O escritório faz parte da estratégia do Projeto Rede InterAgro que engloba as ações de internacionalização de produtos agrícolas brasileiros, promovidas pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

II. Finalidade da contratação

Conduzir a instalação do escritório estadual, realizar o mapeamento dos produtores e cadeias presentes na região, mobilizar pequenos e médios produtores rurais, analisar sua maturidade exportadora e apresentar soluções viáveis para seus negócios por meio de Planos de Trabalho e estratégias exportadoras.

III. Justificativa

A Rede Agropecuária de Comércio Exterior (InterAgro) tem como objetivo sensibilizar e incentivar a participação dos produtores rurais no comércio exterior, aumentando a presença e diversificando a pauta de produtos agrícolas brasileiros ofertados no mercado internacional. Porém, é notória a necessidade de apoio organizacional e mobilização de grupos estratégicos para que, juntos, consigam conquistar seus objetivos.

Nesse sentido, o projeto prevê a criação de escritórios estaduais para facilitar a comercialização de produtos dos setores alvo. O consultor terá a sua prestação de serviços focada na área de promoção comercial, com ênfase em prospecção e mapeamento de produtores rurais com potencial de direcionar sua produção para o comércio exterior, arregimentando-os em grupos estratégicos e preparando-os para o mercado internacional.

Para isso é necessário conhecer as realidades de cada região que será alvo das ações do projeto. A primeira que implantará o seu escritório estadual será a capital do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, onde será necessário realizar o mapeamento de pequenos e médios produtores rurais da região e demais agentes que possuem peso no processo produtivo e de distribuição, como as

indústrias e serviços terceirizados. O consultor ficará alocado na Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (FARSUL), parceira da CNA neste projeto.

A partir da identificação do potencial exportador do Estado, o consultor ficará responsável por, em parceria com o Sistema CNA, planejar e implantar a estratégia de inserção internacional dos produtos do agro, com foco em diferenciais e agregação de valor. Portanto, os desafios são pesquisar, localizar, entender, captar e arremessar os produtores em grupos estratégicos a fim de prepará-los para o mercado internacional.

Um dos objetivos do Projeto Rede InterAgro é alcançar o produtor rural que não se enquadra dentro das grandes commodities, sendo aqui identificados como pequenos e médios. Portanto, as cadeias que serão foco para o projeto são (mas sem se limitar a):

- 1 – Fruticultura, fresca e processada (sucos, frutas secas, castanhas etc);
- 2 – Aquicultura e pesca processada (peixes inteiros e filés, mariscos, peixes exóticos);
- 3 – Apicultura;
- 4 – Lácteos (toda a cadeia, com atenção especial ao creme de leite e queijos);
- 5 – Café (verde, solúvel e especiais);
- 6 – Hortaliças e flores.
- 7 – Vinhos e Sucos.

IV. Atividades e entregas a serem realizadas pelo consultor

- Mapeamento e entendimento da realidade agropecuária do Estado
 - Quais as cadeias presentes no Estado?
 - Quem são os produtores que atuam nessas cadeias? Quais seus contatos?
 - Em quais municípios estão localizados?
 - Quais são as indústrias presentes no Estado? Qual é seu nível de importância para a cadeia?
 - Há empresas-âncoras presentes no Estado? Qual é seu nível de importância para a cadeia?
- Seleção e encaminhamento
 - Análise dos dados recolhidos na etapa anterior e seleção das cadeias com real potencial de ação;
 - Quais cadeias possuem perfil para serem trabalhadas pelo projeto?
 - Quais não possuem perfil?
 - Nesse universo de produtores que não possuem perfil para o Projeto Rede InterAgro, quais podem ser encaminhados para outros projetos, como a Assistência Técnica e Gerencial oferecido pelo SENAR?
- Desenvolvimento de estratégia para o Estado
 - Criação de um modelo prévio de diagnóstico de maturidade exportadora dos negócios presentes na região;

- Reunião entre o consultor e a SRI para apresentação dos estudos realizados até então, objetivando a ligação entre a realidade do Rio Grande do Sul com os objetivos de internacionalização do projeto;
 - Definição da estratégia que conecta os produtos potenciais com as ações do projeto, verificando qual o mercado-alvo indicado para as cadeias selecionadas;
 - Alinhamento do discurso específico para cada cadeia;
 - Verificação da distribuição das cadeias pelo Estado: elas estão divididas por toda a região, ou concentradas? Como abordá-las? Qual a rota que será utilizada para a abordagem/mobilização? Qual o calendário das atividades de abordagem?
 - Como utilizar os parceiros locais para adequação do discurso e mobilização (SENAR, FARSUL, Sindicatos, Sebrae, etc).
- Convencimento acerca do Projeto
 - Desenvolvimento de material dedicado a cada uma das cadeias selecionadas (apresentação em PPT, folders, etc);
 - Agendamento de reuniões com empresas âncoras para a apresentação do projeto;
 - Agendamento de workshops específicos para cada cadeia selecionada para a apresentação do projeto;
 - Apresentação do diagnóstico de maturidade exportadora;
 - Apresentação da capacitação necessária para participar do projeto de internacionalização;
 - Lista de presença vs. lista de interessados;
 - Agendamento de visitas.
- Avaliação da maturidade
 - Visita aos produtores ou indústrias interessadas;
 - Aplicação do diagnóstico;
 - Apresentação das ações internacionais planejadas;
 - Apresentação da avaliação que será feita ao longo do processo (comprovação do crescimento da maturidade exportadora);
 - Apresentação do termo de adesão;
 - Promessa da entrega do Plano de Trabalho para a internacionalização a ser desenvolvido pelo consultor, determinando as etapas que precisam ser cumpridas pelo produtor assim como as recompensas (missões internacionais, projetos compradores, etc).
- Classificação da maturidade
 - Mapeamento da maturidade exportadora;
 - Segmentação/classificação dos produtores em termos de encaminhamentos:
 - Quais deles devem ser encaminhados para a Assistência Técnica e Gerencial (ATeG)?
 - Quais deles devem ser encaminhados ao Programa de Qualificação para Exportação (PEIEX)?
 - Quais deles devem receber o Plano de Trabalho para a internacionalização (baixa maturidade)?

- Quais deles devem receber o Plano de Trabalho para a internacionalização (alta maturidade)?
 - Os produtores encaminhados à ATeG e ao PEIEX passarão para a gestão dos parceiros e o acompanhamento de seu desenvolvimento deverá ser realizado pela SRI;
 - Os produtores que receberam o Plano de Trabalho continuarão sob o acompanhamento do consultor, que deve orientar e monitorar seu desenvolvimento e atividades.
- Gestão
 - Desenvolvimento de métodos de gestão do conhecimento (modelos de documentos, consolidação das informações e armazenamento, etc);
 - Apresentação mensal de relatórios acerca do desenvolvimento da maturidade exportadora dos produtores participantes do projeto.

V. Requisitos de qualificação do consultor

- Formação acadêmica exigida: superior completo em Relações Internacionais Administração, com ênfase em Comércio Exterior ou marketing internacional; ou ter experiência relevante nas áreas exigidas. Especialização em agronegócio ou áreas correlatas é desejável;
- Conhecimento técnico acerca de sistemas de produção, domínio dos conceitos de cadeia produtiva, métodos de custos de produção e noções de legislação aplicada, de barreiras tarifárias/sanitárias e fitossanitárias, e dos principais mercados internacionais para produtos brasileiros;
- Experiência em utilização de ferramentas para pesquisa em base de dados relacionadas à produção e exportação de produtos agropecuários;
- Fluência em inglês (escrita e oral). Outro idioma é desejável;
- Experiência em avaliação e monitoramento *in loco* de projetos;
- Experiência em desenho e aplicação *in loco* de questionários;
- Experiência em projetos de internacionalização de empresas;
- Disponibilidade para viagens;
- Possuir Carteira Nacional de Habilitação, categoria “B” é uma vantagem;
- Perfil dinâmico, proativo e comunicativo (deve comunicar-se bem com diferentes agentes: produtores, sindicatos, organizações, etc);
- O consultor deverá ter a disponibilidade de até 120 horas/mês, para realizar as atividades do projeto.

VI. Processo de seleção

- Análise curricular - eliminatória;
- Avaliação de conhecimentos - eliminatória;
- Entrevista presencial/via videoconferência – eliminatória e classificatória.

Os currículos deverão ser enviados para o e-mail: camila.sande@cna.org.br, até o **dia 18 de dezembro de 2019**. O número do edital deverá ser indicado no campo “assunto” do e-mail. Após a primeira etapa da seleção, os candidatos serão informados do cronograma das próximas pelo site da CNA.

Os candidatos cujos currículos forem selecionados serão convocados, pela CNA, para a fase seguinte (avaliação de conhecimentos) e, os aprovados nessa fase, serão então convocados para a fase seguinte (entrevista). A data de realização e o resultado de cada fase serão divulgados no site da CNA e comunicados aos participantes selecionados/aprovados.

A análise curricular consistirá em verificação de atendimento ou não dos pré-requisitos dos cargos, relativos à escolaridade e experiência profissional exigidas sendo de inteira responsabilidade do candidato a veracidade e autenticidade das informações constantes no currículo apresentado, pertinentes à formação, especialização, certificações e experiências anteriores.

QUADRO DE ATRIBUIÇÃO DE PONTOS PARA A AVALIAÇÃO CURRICULAR		
REQUISITO	VALOR DE CADA ITEM	VALOR MÁXIMO DOS ITENS
Diploma de curso superior completo em Relações Internacionais, Administração, com ênfase em Comércio Exterior ou marketing internacional ou ter experiência relevante nas áreas exigidas.	1,0	2,5
Exercício de atividade profissional, empregos e/ou cargos, em atividades definidas conforme os conhecimentos específicos requisitados (em anos).	1,0	6,0
Curso de pós-graduação em nível de especialização ou MBA, em comércio exterior.	0,5	1,5
Curso de pós-graduação em nível de especialização ou MBA, em marketing internacional.	0,5	
Curso de pós-graduação em nível de especialização ou MBA, em gestão do	0,5	

QUADRO DE ATRIBUIÇÃO DE PONTOS PARA A AVALIAÇÃO CURRICULAR

REQUISITO	VALOR DE CADA ITEM	VALOR MÁXIMO DOS ITENS
agronegócio.		
TOTAL MÁXIMO DE PONTOS		10,0

A prova de conhecimentos específicos será composta por 10 (dez) questões dissertativas abordando os temas específicos relacionados aos conteúdos mencionados nos itens IV e V deste Termo de Referência.

Cada questão poderá alcançar a pontuação máxima de 1,0 ponto, atingindo o total de até 10,0 pontos.

As questões deverão ser respondidas em forma manuscrita, com letra legível e uso de caneta esferográfica de tinta preta, não devendo conter qualquer tipo de marcação que identifique o candidato.

A avaliação terá duração máxima de até 2 (duas) horas. As provas serão realizadas nas dependências da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (FARSUL).

Os candidatos convocados para esta fase deverão apresentar os comprovantes dos títulos mencionados no currículo, bem como comprovantes (cópias autenticadas) da experiência profissional enviados para a participação na etapa de análise curricular (Diplomas, Certificados, Carteira Profissional, Carteira de Trabalho, Atestados Técnicos, Portaria de Nomeação, Contratos, etc.).

Por fim, a entrevista consistirá em identificar, de forma prática, as principais características do perfil de candidato, observadas as exigências descritas nos itens IV e V deste Termo de Referência.

O agendamento da entrevista, assim como a definição do meio de comunicação a ser utilizado (presencial ou videoconferência), será realizado por e-mail, sendo de inteira responsabilidade do candidato a correção do endereço eletrônico fornecido no ato de sua inscrição, bem como a verificação de sua caixa de entrada e de *spam* para o acompanhamento das comunicações que lhe forem enviadas, relativas ao presente processo seletivo. Todas as etapas serão conduzidas e avaliadas exclusivamente pela CNA.

VII. Prazo de vigência

O contrato será por tempo determinado de 12 (doze) meses, podendo ser prorrogado por comum acordo entre as partes, por meio de termos aditivos e mediante justificativa por escrito.

VII. Pagamentos

Em contraprestação à execução das atividades descritas neste Termo de Referência, será paga ao consultor selecionado a importância de R\$ 134,00 (centro e trinta e quatro reais) por hora técnica laborada, sendo que nesse valor estão incluídos todos os impostos e taxas devidos de acordo com a lei brasileira.

A quantidade de horas a serem laboradas pelo consultor será planejada por produto e definida pela CNA em conjunto com o profissional, constando em cronograma contendo prazos, metas e atividades a serem desenvolvidas, o qual integrará o contrato de prestação de serviços a ser firmado entre as partes.

Os pagamentos serão realizados mensalmente, em moeda nacional corrente e por meio de depósito em conta corrente de titularidade do consultor, mediante a emissão da respectiva nota, o que deverá ocorrer após a entrega dos produtos e de relatórios das atividades executadas, e da sua aprovação e validação pela CNA.

O consultor deverá refazer, sem qualquer ônus para a CNA, os produtos executados em desacordo com o ajustado, bem como deverá proceder às revisões, correções, alterações e complementações que lhe forem solicitadas, também sem qualquer ônus à CNA.

O consultor contratado será responsável pelo pagamento de todos os encargos tributários e sociais relativos à prestação de serviços.

IX. Regime Jurídico

A contratação será regida pelo Código Civil e demais legislação aplicada à contratação de serviços de profissional autônomo. A execução de seu objeto será procedida com total independência profissional, não implicando em nenhuma hipótese na existência de subordinação hierárquica ou dependência econômica, ficando, assim, afastada a existência de vínculo empregatício, societário ou comercial entre a CNA e o executor dos serviços.

X. Local da Prestação de Serviço

O escritório estadual será lotado dentro das dependências da Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (FARSUL), situado no endereço abaixo:

Praça Prof. Saint Pastous, 125
Porto Alegre - RS | CEP: 90.050-390

XIV. Considerações finais

Os custos de deslocamento, alimentação e hospedagem em viagens consideradas essenciais para a execução das atividades previstas neste Termo de Referência não estão incluídos na remuneração fixada, não se constituindo responsabilidade do consultor.

Para custeio dos deslocamentos, viagens, hospedagem e diárias relacionadas com a execução das atividades do projeto, o consultor será responsável por apresentar suas estimativas de custos, que deverão ser aprovadas por escrito pela equipe técnica da CNA.

O consultor contratado deverá executar as atividades constantes neste Termo de Referência, de acordo com os mais elevados padrões de competência e integridade profissional e ética.

É vedado, ao consultor contratado, ceder quaisquer informações e/ou documentos, objeto e/ou relacionados à execução dos serviços, sem prévia e expressa autorização da CNA. Essa obrigação estender-se-á por prazo indeterminado, mesmo após finda a prestação de serviços.

Os direitos autorais ou de qualquer natureza sobre os materiais e produtos produzidos/elaborados pelo consultor, no âmbito desta prestação de serviços, incluindo documentação original, especificações, programas compilados e fontes, base de dados, arquivos em meio digital, tabelas, gráficos, fotos, memórias, e todas as informações obtidas e os métodos desenvolvidos no contexto do objeto contratado reverterão automática e exclusivamente à CNA, que deles poderá dispor da maneira que lhe aprouver, sendo que sua reprodução total ou parcial ficará condicionada à prévia e expressa autorização da CNA, mesmo depois de encerrada a relação contratual.

É vedado, ao consultor contratado, pronunciar-se em nome da CNA e/ou das demais entidades integrantes do Sistema CNA, inclusive junto a órgãos de imprensa, sobre quaisquer assuntos relativos à mesma, salvo prévia e expressa autorização.

A participação no processo seletivo importa em total, absoluta, irrestrita e irrevogável concordância com todas as disposições contidas neste Termo de Referência.

Brasília/DF, 27 de novembro de 2019.