

TÉRMINOS DE REFERENCIA N° 07/2020

SERVICIO DE CAPACITACIÓN

Contratación de servicio de capacitación en ventas para América del Sur durante semana de capacitación en ventas ofrecida a empresarios rurales que adhieren al Agro.BR

I. OBJETO

Contratación de servicio de capacitación en ventas en modalidad virtual para países de América del Sur destinado a empresarios rurales que adhieren al proyecto Agro.BR coordinado por la Confederación de Agricultura y Ganadería de Brasil – CNA en convenio con la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones – Apex-Brasil.

II. FINALIDAD DE LA CONTRATACIÓN

Instruir, orientar y capacitar a empresarios rurales que adhieren al proyecto Agro.BR con relación a las particularidades de una negociación con potenciales clientes o aliados comerciales de países de América del Sur, destacando el discurso de ventas, atención a las costumbres y hábitos culturales y situaciones prácticas o estudios de caso para referencia, durante la semana de capacitación en ventas promovida bajo la modalidad virtual por la CNA.

III. SOBRE AGRO.BR

Agro.BR tiene como objetivo principal sensibilizar y capacitar a empresarios rurales brasileños para exportar, así como también ampliar su participación en mercados externos. Ante este propósito y con base en experiencias acumuladas ulteriores a realización de distintas actividades dentro del ámbito de este proyecto, incluyendo ronda de negocios virtuales con compradores internacionales, se notó la necesidad común de apoyo e instrucción con relación a la negociación con potenciales clientes o aliados comerciales en otros países.

Dada la proximidad geográfica y demanda diversificada por productos agrícolas, los países de América del Sur se presentan como una importante opción comercial y de mercado estratégico prioritario para Agro.BR

Se entiende que a pesar de las similitudes entre las costumbres de los países de América del Sur, el respeto y la atención a las particularidades culturales pueden verse reflejadas en el resultado de una negociación.

IV. SOBRE LA SEMANA DE CAPACITACIÓN EN VENTAS

La Semana de Capacitación en Ventas promovida por la CNA se realizará bajo modalidad virtual del 23 al 27 de noviembre de 2020 con el fin principal de aumentar la posibilidad de éxito en las negociaciones entre empresarios rurales brasileños y potenciales compradores o aliados de cuatro mercados prioritarios: China, Estados Unidos, Unión Europea y América del Sur.

A continuación, programación tentativa:

23 de noviembre (lunes), horario a definir: Apertura / Recomendaciones generales de negociación / Sobre formación de precios para exportación / Participación en una reunión de negocios virtual

24 de noviembre (martes), horario a ser definido: ¿Cómo negociar con un comprador de China? Particularidades, puntos de atención y recomendaciones generales.

25 de noviembre (miércoles), horario a ser definido: ¿Cómo negociar con un comprador de los Estados Unidos? Particularidades, puntos de atención y recomendaciones generales.

26 de noviembre (jueves), horario a definir: ¿Cómo negociar con un comprador europeo? Particularidades, puntos de atención y recomendaciones generales.

27 de noviembre (viernes), horario a ser definido: ¿Cómo negociar con un comprador de América del Sur? Particularidades, puntos de atención y recomendaciones generales.

Dada la programación general antes mencionada, es conveniente destacar que estos términos de referencia se limitan a la contratación del servicio de capacitación en ventas para países de América del Sur. Los responsables por la capacitación en ventas en los demás mercados se contratarán en base a términos de referencia específicos.

La plataforma virtual disponible para las presentaciones de capacitación es de responsabilidad de la CNA y deberá permitir la interacción entre el público participante y el presentador para la aclaración de distintas dudas vía mensajes de texto (*chat*).

El registro de inscripciones de interesados en participar de esta semana de capacitación en ventas también será llevado por la CNA, con la condición de ser adherente a Agro.BR.

Al final, la CNA ofrecerá a los participantes un certificado de conclusión del curso de capacitación.

V. SEGMENTOS SECTORIALES PRIORITARIOS

Se espera que esta capacitación este dirigida a algunos segmentos sectoriales priorizados por Agro.BR. A título de referencia, entre los empresarios rurales que hoy participan del proyecto se pueden destacar las siguientes cadenas productivas: hortalizas, flores y frutas frescas y procesadas (incluyendo jugos, frutas secas, especias y condimentos, castañas, almendras y maníes, entre otros); acuicultura y pesca procesada (pescados enteros y fileteados, mariscos, peces exóticos); miel y derivados; café (verde, soluble y especiales); lácteos

(toda la cadena productiva, destacando la crema de leche y quesos); cacao y chocolate.

VI. CONTENIDO GENERAL PARA CAPACITACIÓN

Se espera que esta capacitación resulte suficiente para aclarar y orientar al empresario rural brasileño con relación a las principales particularidades de los países de América del Sur y del potencial cliente o aliado sudamericano con impacto en una negociación o relación comercial.

De esta manera, a continuación se indican los contenidos esenciales para la capacitación, los que podrán ser ajustados o agregados según evaluación del responsable por la presentación, de común acuerdo con el equipo técnico de la CNA responsable por el evento.

- Introducción al tema y contenido a ser presentado;
- Breve presentación de la experiencia del disertante;
- Breve presentación de las informaciones comerciales más relevantes y atractivas sobre el mercado;
- Presentación sobre características más evidentes de la cultura y costumbres de los países de América del Sur, destacando Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, Colombia y Perú;
- Principales diferencias entre hábitos locales y hábitos brasileños;
- Orientaciones para la negociación con un potencial comprador o aliado comercial de países sudamericanos;
- Puntos de atención y cuidados durante la negociación;
- Relato de experiencia práctica propia y de terceros;
- Aclaración dudas generales de los participantes;
- Conclusión.

VII. REQUISITOS PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO

- Experiencia y actuación en el mercado chino;
- Conocimiento técnico sobre hábitos de consumo en países de América del Sur, dominio de la cultura local, prácticas más comunes en reuniones de negocios, noción de posibles restricciones legales, barreras tarifarias y no tarifarias, así como también de informaciones comerciales más relevantes;
- Experiencia en acciones de capacitación enfocadas en ventas, negociación o contenido similar;
- Disponibilidad para realizar la capacitación en la fecha programada.

VIII. ENVÍO DE LA PROPUESTA Y ACLARACIONES

La propuesta de valor para la oferta del servicio antes descrito deberá ser presentada de forma detallada, incluyendo impuestos y tasas, sumada a documentos que certifiquen el cumplimiento de los requisitos establecidos.

El proveedor deberá presentar precios compatibles con el mercado. El juicio de conformidad de la propuesta con relación a los requisitos de la presente solicitud es de exclusividad de la CNA.

Por último, el proponente deberá someter su propuesta a los e-mails: agro.br@cna.org.br hasta las **7:00pm (horario de Brasilia, Brasil) del 6 de noviembre de 2020**. Cualquier duda deberá ser enviada por e-mail para estos mismos destinatarios antes del envío formal de la propuesta.

IX. SELECCIÓN Y FACTURACIÓN

Será seleccionado para la prestación de este servicio el proponente que satisfaga todos los requisitos anteriormente mencionados y presenten propuesta de valor más bajo.

La factura o documento de cobro deberá contener las siguientes informaciones:

1. Lugar y nombre del proveedor;
2. Número de la factura o documento de cobro, fecha de emisión y fecha de vencimiento;
3. Identificación y domicilio de la CNA, de la siguiente manera:

CONFEDERACIÓN DE AGRICULTURA Y PECUARIA DE BRASIL (CNA)

CNPJ: 33.582.750/0001-78

Domicilio: SGAN Quadra 601, Módulo K, Edifício Antônio Ernesto de Salvo – Brasília/DF

CP: 70.830-021

4. Descripción de los servicios prestados;
5. El monto total de la factura o documento de cobro;
6. Datos para la transferencia bancaria.

X. CONSIDERACIONES FINALES

Después de recibir las propuestas, a fin de conseguir el mejor acuerdo posible, la CNA podrá negociar con la empresa que ofreció la cotización de menor precio.

El proveedor contratado deberá ejecutar las actividades que constan en estos Términos de Referencia, de acuerdo con los más elevados estándares de capacidad e integridad profesional y ética.

Los derechos de autor o de cualquier naturaleza sobre los materiales y productos producidos/elaborados por el proveedor, en el ámbito de esta prestación de servicios, incluyendo documentación original, especificaciones,

programas compilados y fuentes, base de datos, archivos en medio digital, tablas, gráficos, fotos, memorias y todas las informaciones obtenidas y los métodos desarrollados en el contexto del objeto contratado revertirán automática y exclusivamente a la CNA, y que podrán disponer de ellos de la manera que consideren conveniente, siendo que su reproducción total o parcial estará condicionada a la previa y expresa autorización de la CNA, incluso después de cerrada la prestación del servicio.

Le está prohibido, al consultor contratado, pronunciarse en nombre de la CNA y/o de las demás entidades integrantes del Sistema CNA, incluso ante órganos de prensa, sobre cualquier tema relacionado a la misma, salvo previa y expresa autorización.

La participación en el proceso selectivo importa en total, absoluta, irrestricta e irrevocable concordancia con todas las disposiciones contenidas en estos Términos de Referencia.

Brasilia/DF, 14 de octubre de 2020.