

INVITACIÓN A PARTICIPAR DE LA CONSULTORÍA PARA EL DESARROLLO DE UN PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO PARA LA EMPRESA VIA AGRO S.A.

Fecha: 17 de julio de 2018

MANIFESTACIÓN DE INTERÉS

AED invita a firmas consultoras especializados a presentar sus ofertas técnicas y económicas para realizar la consultoría Desarrollo de un modelo comercial estratégico para la empresa VIA AGRO S.A.

Las ofertas deberán ser presentadas a la Sra. Denia Cubero Mora Coordinadora de la Alianza de Mujeres Empresarias en la siguiente dirección electrónica deniacubero@aedcr.com a más tardar el 24 de julio del año en curso.

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA BENEFICIARIA

Via Agro es una empresa familiar, fundada en 2003 que se dedica a la importación y distribución de medicamentos e implementos veterinarios. Venta de cercas eléctricas y rodenticidas.

La empresa a partir del 2010 se empieza realmente a manejar como un negocio, con estructura y orden administrativo. Sin embargo, al no existir una persona con experiencia profesional en ventas, los vendedores se han visto forzados a aprender de ventas a partir de la experiencia.

PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD EJECUTORA

Alianza Empresarial para el Desarrollo -AED-, una organización sin fines de lucro que busca la sostenibilidad y competitividad del país, a través de la promoción de modelos responsables de negocios en las empresas. Para la presente contratación funge como Unidad Ejecutora del Proyecto Alianza Mujeres Empresarias, proyecto co-financiado por BID FOMIN.

INSTRUCCIONES A LAS FIRMAS OFERENTES

RELACIÓN JURÍDICA DE LAS PARTES

Las relaciones jurídicas entre la empresa beneficiaria y la firma consultora seleccionada para la realización de consultorías se registrarán por los respectivos contratos de consultoría suscritos.

Los derechos y obligaciones relacionados con las firmas oferentes en los procesos de concurso serán determinados por los Términos de Referencia y el contrato de consultoría respectivo, definidos por la Unidad Ejecutora.

En este sentido, ninguna firma oferente de contratada por la Unidad Ejecutora para la realización de consultorías podrá derivar derechos o exigir pagos o indicar que es firma consultora de Vía Agro S.A. ya que en todo momento la relación jurídica que involucra derechos y responsabilidades es entre estos y la Unidad Ejecutora.

PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA CONTRATACIÓN DE FIRMAS CONSULTORAS

En la contratación de firmas consultoras requeridas, se adoptan como principios básicos la transparencia, la competencia, la independencia, la colaboración entre firmas consultoras y la confidencialidad.

El proceso de selección y evaluación es confidencial, por lo que no se facilitará información sobre la evaluación de las ofertas y las recomendaciones para la adjudicación del contrato de consultoría a los concursantes u otras personas que no participen en el proceso de concurso. En caso de violarse el principio de confidencialidad, se declarará nulo.

PROHIBICIONES

Para garantizar la transparencia de las contrataciones de consultorías con fondos provenientes del BID FOMIN en el marco del proyecto, no podrán participar directa o indirectamente en la ejecución de servicios de consultoría, las siguientes personas:

- Personal del BID FOMIN
- Los cónyuges y familiares de dicho personal hasta el segundo grado de consanguinidad o segundo de afinidad, inclusive.
- Los particulares con nexos familiares o de negocio con los representantes del BID FOMIN, hasta el tercer grado de consanguinidad o tercero de afinidad, inclusive.
- Firmas consultoras que trabajen en el BID en el periodo de la consultoría.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

EVALUACIÓN TÉCNICA

Para la evaluación de la oferta técnica estará utilizando una matriz de evaluación de la oferta técnica diseñada por la Unidad Ejecutora, en la cual se evaluarán los siguientes criterios:

1. Experiencia (25 puntos)

Para la evaluación de la oferta técnica se deberá utilizar la matriz de evaluación de la oferta técnica, en la cual se evaluarán los siguientes criterios:

1.1. Experiencias de últimos trabajos

Este criterio consiste en demostrar que la firma consultora cuenta con experiencia en capacitación y preparación de equipos de ventas.

Se considera un valor agregado si contara con conocimiento en empresas agropecuarias ya sean distribuidoras o con conocimiento del mercado pecuario y de mascotas.

Para lo cual deberá presentar un detalle de los últimos trabajos realizados con estas características y los principales resultados generados.

2. Competencias Específicas para la Consultoría (25 puntos)

2.1. Capacitación técnica de ventas

La firma consultora debe acreditar que dispone(n) de los conocimientos necesarios en el área de mercadeo y de ventas. Enfocado en temas básicos como servicio al cliente, manejo de quejas, resolución de conflictos, manejo de territorio y conceptos básicos para ser mejores vendedores.

2.2. Nuevas técnicas de ventas, la negociación como técnica de ventas

Acreditar experiencia en nuevas técnicas que se estén utilizando en los mercados, siempre adaptándose a la realidad de la empresa y al sector en que se desempeña. Tener amplio conocimiento en negociación, como herramienta de venta.

2.3. Realizar un plan de seguimiento de ventas

Acreditar experiencia en la realización de un plan que sea eficiente y eficaz para monitorear y darle seguimiento al proceso de ventas.

EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica tendría una valoración de 50 puntos, considerando la oferta más baja la que obtiene el mayor puntaje.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

Desarrollar un proceso de transferencia de conocimiento y técnicas para la formación de un equipo de ventas que permitan incrementar sus niveles de ventas que puede ser monitoreado.

ALCANCE DE LA CONSULTORÍA

Proponer un modelo de capacitación y acompañamiento que brinde herramientas de ventas para personas que se han desempeñado en esta función sin el conocimiento formal, con enfoque en desarrollo de habilidades de gestión y administración de cartera de clientes, técnicas de negociación, servicio al cliente y manejo de disconformidades; que permita un crecimiento en sus ventas; y un modelo de seguimiento para la administración de indicadores claves para el seguimiento del plan de ventas.

Esto se logrará mediante las siguientes tareas:

- Desarrollo de un programa de capacitación y acompañamiento para el fortalecimiento de la fuerza de ventas.
- Establecer un plan de trabajo diario que permita medir la efectividad de cada vendedor en sus visitas diarias, para llevar un mejor control de sus actividades.
- Lograr desarrollar un mecanismo de atención de quejas y solicitudes que sea sencillo de cumplir.
- Conocer de nuevas tácticas de ventas y sobre todo sobre negociación lo que permitirá influenciar en la decisión de compra más fácilmente.
- Realizar un plan de seguimiento que sea funcional para los gerentes de ventas así como también a los vendedores.

Entregables

- Informe del modelo de capacitación con herramientas para la gestión de una cartera de clientes y técnicas de negociación.
- Proceso de servicio al cliente que incorpore la atención de quejas y sugerencias.
- Plan de ventas con indicadores de seguimiento y control para el uso del equipo de ventas y la supervisión.

MUJERES EMPRESARIAS

APUESTA AL CRECIMIENTO INCLUSIVO

PLAZO DE DURACIÓN DE LA CONSULTORÍA

Se estima un nivel de esfuerzo de días discontinuos en un periodo de entre 3 meses.

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA

La firma consultora deberá preparar un cronograma de cumplimiento, detallado según los alcances del trabajo, el cual será acordado y aprobado por las partes.

RESPONSABILIDADES DE LA FIRMA CONSULTORA

La firma consultora se compromete a observar y cumplir con los Términos de Referencia, oferta técnica, oferta económica y demás condiciones que queden expresadas en el contrato correspondiente.

La firma consultora se obliga a aceptar la supervisión y la vigilancia de AED y de la empresa beneficiaria según corresponda.

HONORARIOS

AED pagará los servicios de acuerdo con lo establecido en la oferta económica del oferente ganador en dólares de los Estados Unidos de América.

FORMA DE PAGO

Los desembolsos se realizarán, sujeto al plan de pagos pactados una vez presentados y aceptados los productos requerida por AED.