



**TERMINOS DE REFERENCIA (TDR)
LICITACIÓN**

**CONSULTORÍA ETAPA DE DIAGNÓSTICO
NODO “FORTALICIMIENTO PYMES UVA DE MESA – VALLE
DEL ELQUI”**

CÓDIGO: 17NODO-89091

PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD

REGIÓN DE COQUIMBO

04 de Enero de 2018



NODO “FORTALICIMIENTO PYMES UVA DE MESA – VALLE DEL ELQUI”

CÓDIGO: 17NODO-89091

Descripción del Proyecto

El proyecto consiste en la generación de un diagnóstico para un grupo de 8 productores de uva de mesa de la comuna de Vicuña, que desean mitigar problemáticas comunes y actuales relacionadas con la comercialización y exportación de su fruta, con el objeto de determinar sus brechas, y proponer un plan de trabajo que les permita incorporar capacidades para promover el proceso exportador permitiendo proyectar el crecimiento de sus negocios en el largo plazo.

Durante los últimos años, los precios de venta han disminuido considerablemente por sobre stock de fruta en EE. UU., el principal mercado de destino; lo que sumado a factores ambientales desfavorables (lluvias y heladas tardías) y la falta de agua, que han afectado los rendimientos y la calidad de la fruta, han complicado aún más el negocio de los agricultores de la región. Además, los productores comercializan su fruta a través de exportadoras y no cuentan con una capacidad de negociación con éstas.

Todos estos factores han repercutido directamente en sus producciones e ingresos, afectando de forma transversal el negocio. Por ello, el Nodo busca abordar las deficiencias detectadas en este grupo, incorporando y fortaleciendo conocimientos de comercio exterior, proceso exportador, capacidad y poder de negociación, alternativas de producción y otros; con el objeto de aprovechar las oportunidades que brindan los mercados internacionales.

Objetivo General:

Desarrollar un diagnóstico a un grupo de productores de uva de mesa de la comuna de Vicuña, para determinar sus brechas, y proponer un plan de trabajo que les permita generar capacidades y conocimientos para promover el proceso exportador de sus productos.

Localización del Proyecto:

Comunas de Vicuña y Paihuano, Provincia del Elquí, R. de Coquimbo.

PLAN DE ACTIVIDADES PARA LA ETAPA DE DIAGNÓSTICO				
N	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	MEDIO DE VERIFICACIÓN	COSTO \$
1	Diagnóstico Empresarial	<p>Se realizará una encuesta de Línea Base (formato Corfo) a cada uno de los productores y se sistematizará la información en una planilla de cálculo.</p> <p>Se realizará el diseño de una ficha para el levantamiento de información de cada uno de los productores de uva de mesa beneficiarios del Nodo. Esta ficha de diagnóstico deberá reflejar con mayor precisión las necesidades, problemáticas y fortalezas, detectadas preliminarmente en reuniones previas realizadas con los productores. Previo a su aplicación, el instrumento será validado por el equipo de Asoex y Corfo. La ficha debe incluir al menos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos Comerciales: Forma comercialización de la fruta en los últimos 5 años, tipo de contrato suscrito con exportadoras, resultados de liquidaciones de los últimos 5 años, modelo de negocio definido y otros. También se consultará sobre la disposición a exportar directamente y de manera asociativa, su nivel de conocimiento del proceso exportador, capacidades y poder de negociación. - Aspectos de Gestión: Manejo de presupuesto interno, procedimientos, certificaciones, cantidad de trabajadores, acceso a la banca y otros. - Aspectos Productivos: Variedades, superficie cultivada, año de plantación; rendimientos, calidad, condición y precio de la fruta de los últimos 5 años; sistema de riego, principales labores, equipamiento e infraestructura. También se analizará la factibilidad de incorporar nuevas variedades de uva de mesa, nuevos manejos agronómicos y tecnologías a los campos, y desarrollo de productos con valor agregado. <p>Se generarán 8 Informes individuales (Anexo 12) y un informe final que analice de forma grupal, las brechas detectadas en cada uno de estos aspectos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 8 informes de diagnóstico individual de cada empresa. - 1 informe final con análisis de los resultados, validando brechas grupales detectadas, validado por AOI y CORFO. 	
2	Diagnóstico de los mercados potenciales exportadores y oportunidades para la comercialización.	Diagnóstico de las condiciones actuales de los mercados propuestos para el análisis de la factibilidad técnica de cada uno de los empresarios beneficiarios (Ej.: etapas, normativas, costos, legal, tributaria, etc.) para definir mercados objetivos.	Informe de diagnóstico y análisis de los mercados objetivos potenciales	
3	Elaboración de Plan de Trabajo para Etapa de Desarrollo	<p>En base a los resultados del diagnóstico se elaborará el Plan de Trabajo para el año 1. Este considerará actividades que permitan abordar las brechas detectadas, y el presupuesto asociado a su ejecución.</p> <p>Las actividades propuestas para la Etapa de Desarrollo serán validadas en conjunto con los productores, mediante taller de validación parcial y final.</p>	Plan de trabajo presentado en informe final, validado por empresarios, AOI, CORFO.	
TOTAL \$				



PRESUPUESTO ASIGNADO: \$ 4.000.000.-

CARTA GANTT - DIAGNÓSTICO

Nº	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2
1	Aplicación Encuesta Línea Base al grupo de empresas beneficiarias	X	
2	Informe de Diagnóstico	X	X
3	Diagnóstico de los mercados potenciales exportadores y oportunidades para la comercialización.	X	X
4	Elaboración de Plan de Trabajo para Etapa de Desarrollo		X

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	Ponderación
<p>CAPACIDADES TÉCNICAS Y DE GESTIÓN DE LA ENTIDAD CONSULTORA</p> <p>La Consultora o institución que ejecute la etapa de diagnóstico deberá contar con experiencia en ejecución de consultorías en exportación de uva de mesa y desarrollo de diagnósticos organizacionales. Además, deberá contar con un ingeniero agrónomo con experiencia en producción y exportación de uva de mesa.</p>	40%
<p>EXPERIENCIA EN APOYO A PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES Y DE SUS MERCADOS</p> <p>La Consultora o institución que ejecute la etapa de diagnóstico deberá contar con al menos 5 años de experiencia en ejecución de consultorías en exportación de uva de mesa y desarrollo de diagnósticos organizacionales. Además, deberá contar con ingeniero agrónomo con experiencia de al menos 5 años en producción y exportación de uva de mesa.</p>	40%
<p>PROPUESTA TÉCNICO-ECONÓMICA: Dentro de los sub ítem a evalúa: 1) Oferta económica; 2) Productos y/o servicios adicionales a los TDR</p>	20%

- Puntajes: Escala: 1 a 7.



ASIGNACIÓN: Para la adjudicación, las proponentes deberán alcanzar un puntaje mínimo de 6 y ninguno de los criterios bajo 5. En caso de existir más de una empresa con la misma puntuación, la demandante seleccionará de acuerdo a nuevos criterios. Los resultados serán informados vía correo electrónico el día martes 16 de enero de 2018.

VIGENCIA DE LAS OFERTAS: Las ofertas mantendrán su vigencia por un plazo de 90 días corridos desde la fecha de apertura.

PROPUESTA

La propuesta debe contener la siguiente información:

Datos Generales del Postulante

- Rut
- Dirección
- Teléfono
- Nombre Jefe de Proyecto
- Correo electrónico
- Teléfono

Antecedentes Legales del Postulante

- CV de la empresa ejecutora
- Copia del Rut de la empresa

Antecedentes Técnicos

- Propuesta técnica
- Metodología de trabajo
- Nombre y CV de profesionales que empleará para la ejecución del programa o actividad, detallando descripción y función en el equipo de trabajo. Aquellos profesionales que figuren en esta nomina no podrán ser reemplazados, salvo casos justificados y previa solicitud a la demandante. El nuevo profesional debe poseer competencias técnicas y profesionales similares o superiores al sustituido.

Propuesta Económica

- Valor del servicio detallando costo y HH utilizadas en cada actividad.

PRODUCTOS ENTREGADOS

La empresa que ejecute el diagnóstico deberá entregar un informe detallado con las actividades y logros realizados, así como los respaldos técnicos de las acciones desarrolladas. Además, la empresa deberá entregar antecedentes adicionales respecto a las actividades ejecutadas en caso de que CORFO o ASOEX los soliciten.



PAGOS: El valor total de cada producto definido en el contrato de servicios se pagará una vez que el producto haya sido aprobado por el Agente Operador Intermediario y por el ejecutivo técnico de la Dirección Regional de Corfo. El valor de todos los productos será financiado por Corfo en su totalidad.

OTRAS OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO

El adjudicatario deberá, además:

- Responder por todas las obligaciones que le impongan el contrato, su oferta y/o las Bases del Concurso (https://www.corfo.cl/sites/cpp/convocatorias/2017_nodos_para_la_competitividad).
- Cumplir todas y cada una de las disposiciones contenidas en la normativa aplicable al Programa y ajustar sus procedimientos a las políticas e instrucciones que imparta la Gerencia de Desarrollo Empresarial en el marco del Instrumento.
- Responder ante el Agente Operador Intermediario del cabal y oportuno cumplimiento de los objetivos del programa, así como de la correcta utilización de los recursos.
- Dar todas las facilidades necesarias para que el Agente Operador Intermediario o CORFO, así como las entidades que ésta mandate o la Contraloría General de la República, accedan a revisar la documentación de respaldo de los proyectos, como también entregar de manera oportuna los antecedentes que éstos les soliciten.
- Emitir, al momento del pago, las facturas que correspondan.

RECEPCIÓN DE PROPUESTAS: Se recibirán propuestas podrán hasta las 12:00 hrs. del día viernes 12 de Enero de 2018, en el correo electrónico: victormunoz.asoex@gmail.com.