

BASES TÉCNICAS

“CONSULTORIA PARA CONSTRUIR HOJA DE RUTA DE PROGRAMA ESTRATÉGICO-DISEÑO“PROGRAMA ESTRATÉGICO REGIONAL: FRUTICULTURA SUSTENTABLE DE COQUIMBO”

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES

La nueva Política de Desarrollo Rural busca mejorar la calidad de vida y aumentar las oportunidades de las personas que viven en el mundo rural, donde se desarrolla preferentemente la fruticultura regional. Para ello, la política se basa en algunos principios rectores que deben ser considerados en una estrategia regional para su fruticultura: bienestar social, diversidad de oportunidades, equidad, integración territorial, identidad, descentralización, sustentabilidad, eficiencia, participación, resiliencia, gradualidad e integralidad. Para la región de Coquimbo resulta relevante priorizar un Programa Estratégico para la Fruticultura Sustentable de la Región de Coquimbo en razón al potencial que tiene la región para el desarrollo de la fruticultura nacional fundamentado en sus favorables condiciones competitivas.

El proyecto tiene como propósito elevar la organización y discusión estratégica de la fruticultura regional para impulsar una oferta de productos y servicios ligados al sector, que posicionen a la región de Coquimbo como líder en aspectos tecnológicos, logísticos, de calidad e innovación a nivel nacional como también internacional. En este sentido, el programa tendrá por objetivo impulsar en la región de Coquimbo una Fruticultura Sustentable en los mercados internacionales, con productos de alto valor, amigables con el medio ambiente, económicamente rentables y con equidad social.

El proyecto apunta a abordar el sector frutícola de la región de Coquimbo que se compone de tres valles transversales donde se desarrolla la actividad agrícola de interés: el valle del Elqui, el valle del Limarí y el valle del Choapa.

El diagnóstico de las oportunidades y brechas del sector frutícola de la región de Coquimbo debe ser realizado teniendo en cuenta seis ámbitos de acción competitivos (articulación cadena de valor; acceso a mercados y financiamiento ; infraestructura física habilitante ; información pública; tecnologías genéricas, y estándares y normativa) y tres ámbitos de acción tecnológicos (conocimiento científico y tecnológico ; infraestructura y equipamiento tecnológico , y capital humano calificado y avanzado). Uno de los aspectos relevantes que tiene que considerar la metodología del diagnóstico, es que el levantamiento de información y brechas debe abordar la cadena de valor agroexportadora en su conjunto, desde al campo hasta el mercado, contemplado las etapas de producción, proceso, logística y comercialización mostradas a continuación en la siguiente figura.

CADENA AGROEXPORTADORA COMPLEJA, DINÁMICA Y CON GRANDES DESAFÍOS

Producción Fruta



Embalaje, Frío y transporte



Logística de embarque, exportación y comercialización



La implementación de éstos programas, deben estar en el marco de las hojas de ruta (o *roadmaps*) competitivas, y cuando corresponda en aquellos programas que consideren una dimensión tecnológica de mayor complejidad y/o sofisticación relativa, se deberá desarrollar un módulo que profundice en el componente tecnológico el que será desarrolladas como parte de la presente consultoría.

Se espera que esta hoja de ruta sea el soporte principal para la toma de decisiones durante la fase de implementación del programa. La metodología de elaboración de hojas de ruta privilegia un proceso de construcción de las mismas, realizado con altos niveles de participación y comunicación entre los actores relevantes. Así, se busca generar el compromiso suficiente para enfrentar los desafíos que se presenten, en función de la visión compartida de valor a ser validada y cuantificada durante el desarrollo de la presente consultoría.

Cabe destacar que la visión debe estar enmarcada en el concepto de Fruticultura Sustentable, de manera de que las acciones estratégicas se focalicen bajo esta mirada de la industria regional.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de la consultoría es apoyar la fase de diseño del “Programa Estratégico Regional: Fruticultura Sustentable de Coquimbo”, a través del diagnóstico, mapeo, caracterización de brechas y déficits, y la construcción de una **Hoja de Ruta** competitiva que sirva de eje estructurante para la futura fase de implementación del programa bajo el foco de la sustentabilidad del sector.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Consensuar y cuantificar la visión compartida de valor en el marco de la fruticultura sustentable, sobre la cual se trabajará como programa, a partir de la(s) hipótesis de valor identificada(s) durante la fase previa de animación del programa.
- Elaborar un diagnóstico estratégico tipo FODA del desempeño competitivo actual del sector y un mapeo actualizado del ecosistema de actores y activos sectoriales.
- Identificar y caracterizar necesidades, déficits y brechas para alcanzar el desafío definido.
- Co-diseñar mediante un proceso amplio y participativo, una hoja de ruta que oriente las acciones para el cierre de brechas y déficits diagnosticados, y a la vez permita desplazar las actuales fronteras competitivas.
- Cuantificar la línea base de los programas estratégicos y disponer de indicadores relevantes para monitorear el avance de la hoja de ruta en forma sistematizada durante la fase de implementación.

ARTÍCULO 4º: ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para el cumplimiento de los objetivos planteados la consultoría distinguirá 2 fases de trabajo secuenciales y complementarias. Estas son el levantamiento de brechas e identificación de oportunidades y el diseño y formulación de Hoja de Ruta.

4.1 Identificación de Oportunidad y Levantamiento de Brechas: Diagnóstico, actualización de la base productiva de la región, mapeo de actores y activos sectoriales, levantamiento de brechas e identificación de oportunidades.

- i) Diagnóstico económico productivo.

Este diagnóstico deberá ser levantado en base a información secundaria, encuestas en terreno representativas de los territorios de la región y reuniones con actores públicos y privados.

Actualización de la base productiva de la región, en especial considerando los efectos que ha tenido la grave sequía que afecta la región de Coquimbo, para lo cual se debe levantar el estado actual de los productores agrícolas, en cuanto a superficie plantada, volúmenes de exportación, calidad, estado de las plantaciones con la superficie afectada por la sequía, situación financiera.

Grado de articulación entre los actores que son parte de la cadena agroexportadora, midiendo el nivel de articulación entre la Producción, proceso, logística de embarque y comercialización.

Nivel de Infraestructura habilitante de soporte a las exportaciones de frutícolas, en relación a la infraestructura hídrica intra y extrapredial, de proceso, packing, plantas frigoríficas y sitio de inspección, logística con el transporte terrestre, servicios navieros y puertos de embarque en especial el puerto de Coquimbo.

Comportamiento y dinámicas de los Mercados internacionales, considerando los mercados para cada especie frutícola de exportación de la región, caracterizándolo con los volúmenes de exportación, calidad, normativas, competencia, logística, tendencias de los consumidores, crecimiento en consumo de fruta orgánica.

Recurso hídrico, sistematizando estudios de oferta demanda, balances hídricos, calidad de las fuentes de aguas, herramientas para optimizar la Gestión intrapredial y extrapredial, estrategias de manejos de cuencas, articulación y comunicación entre los actores vinculados, estado y relación con los APRs que se encuentran en las zonas productivas de la región.

Mano de obra, analizando la relación oferta demanda, uso de mano de obra extranjera, grado de especialización, productividad, opciones de mecanización y automatización de labores.

Producción, en este ámbito se deben considerar los manejos de producción por especie, Herramientas para adaptarse nuevo escenario cambio climático, mano de obra y mercados, Capacidad de adaptación y asimilación de manejos por los perfiles de productores que componen la base empresarial de la región.

Uso de químicos: Levantar los efectos adversos de la sobreutilización de químicos (Suelos degradados, contaminación de napas, resistencia de plagas y enfermedades, desacople de tendencias del consumidor, sensibilizando los efectos con las empresas.

Producción orgánica: Oportunidades ámbito comercial por cada especie, Factibilidad técnica de implementación desde el ámbito productivo, proyección económica para el sector. Además, se deben evidenciar los avances realizados por empresas de la región en relación a las prácticas regenerativas y sus proyecciones en la implementación en el sector frutícola exportador de la región.

Uso de tecnologías: tecnologías disponibles, grado de adopción, barreras técnicas y comerciales

Genética: Nueva genética disponible, grado de adopción de nueva genética por parte de los productores, barreras técnicas y comerciales

Economía circular: Oportunidades de implementar la economía circular en la industria regional con énfasis en el aprovechamiento y agregación de valor de los descartes de exportación.

Acceso de financiamiento: Brechas de acceso al financiamiento considerando los diferentes perfiles de empresas de la región y el estado de las agrícolas asociadas al efecto de la sequía, considerando limitantes para el capital de trabajo e inversiones en infraestructura hídrica, renovación de huertos y recambio varietal.

Oportunidades de reconversión: Explorar Alternativas de renovación de superficie plantada con nuevos cultivos de mayor rentabilidad, considerando que una parte importante de la superficie plantada con frutales tendrá que buscar otra alternativa productiva y comercial (cerezas, berries, frutas exóticas, hortalizas, etc)

La evaluación de los activos sectoriales debe aportar antecedentes sobre la capacidad del sector para llevar adelante transformaciones basadas en procesos innovadores, las posibilidades de descubrimiento de nuevas oportunidades productivas y las potenciales ventajas para el sector de trabajar articuladamente.

ii) Levantamiento de brechas competitivas.

El levantamiento de las brechas competitivas de un sector corresponde al análisis de los principales factores que afectan su desempeño productivo y las posibilidades de crecimiento. A continuación se presentan las principales brechas que se tienen que caracterizar y profundizar en el marco del estudio.

Brechas genéricas	Brechas identificadas en el sector Frutícola Exportador de la Región de Coquimbo.	Descripción y fundamento de cada brecha.
Infraestructura habilitante	Infraestructura extra e intrapredial que limita el uso eficiente del agua en el marco de una escasez hídrica creciente en la región de Coquimbo	Actualmente los caudales de los canales, embalses y pozos se encuentran en un nivel crítico para abastecer la demanda hídrica de los valles de la región de Coquimbo, situación que está afectando transversalmente al sector frutícola, perjudicando los rendimientos, calidad de la fruta, e incluso en los casos más drásticos, traduciéndose en el arranque de plantaciones. En relación con lo anterior, existen problemas con la infraestructura extra – intra predial que limitan el uso eficiente del recurso, y además se evidencia un muy bajo uso de tecnologías para apoyar una mejor gestión hídrica en los valles de la región.
	Bajo embarque de fruta por el puerto regional y dificultades logísticas para llegar a los destinos.	Actualmente cerca del 20% de la fruta exportada por la región es embarcada por el puerto de Coquimbo y el 80% restante se embarca por Valparaíso y San Antonio, generando mayor costos de fletes, tiempos de tránsito y una serie de ineficiencias que afectan la competitividad del sector frutícola de la región.
Acceso a mercado	Concentración de mercados y bajo acceso a nuevos mercados	El sector frutícola de la región de Coquimbo concentra sus exportaciones principalmente en tres mercados, Estados Unidos, Asia y Europa. Dentro de este escenario, algunas especies presentan una excesiva concentración de sus exportaciones en Estados Unidos, y por otro lado, también existen mercados nichos potenciales de buenos precios para la oferta de fruta regional, que aun no se han abordado.
	Necesidad de potenciar y promover la asociatividad	Existen experiencias asociativas exitosas generadas en el sector frutícola de la región de Coquimbo, sin embargo,

	<p>como mecanismo para enfrentar los desafíos de la industria.</p>	<p>actualmente es necesario que la asociatividad se trabaje dentro de una estrategia de largo plazo, que promueva y fortalezca organizaciones dentro de los territorios para abordar los diversos desafíos en lo ámbitos de mercado, productivos, ambientales y sociales que deben enfrentas las empresas productoras exportadoras de frutas.</p>
	<p>Bajo monto y valor en la exportación de frutas orgánicas que limita el incentivo a la reconversión hacia este sistema productivo</p>	<p>La demanda de fruta orgánica crece a tasas del 15% en los mercados, y todo apunta que de acuerdo a las tendencias globales esta demanda debería continuar creciendo, sin embargo, la oferta regional de fruta orgánica se ha quedado acotada a muy pocos productores y especies cultivadas en la región.</p>
Conocimiento científico y tecnológico	<p>Dificultad en el acceso e incorporación de la nueva genética desarrollada para la obtención de variedades y portainjertos mejorados.</p>	<p>Existen altas barreras comerciales, técnicas y financieras para la incorporación de las nuevas variedades de fruta y portainjertos que actualmente está disponibles en el mercado, generando que este proceso sea complejo, difícil y con una serie de incertidumbres para la base de productores frutícolas de la región.</p>
	<p>Mayor demanda para la adaptación y nuevos conocimientos en los manejos productivos, para sostener rendimientos, calidad y una condición de la fruta optima de acuerdo a las nuevas exigencias de la industria asociados al cambio climático</p>	<p>Existe un desconocimiento y baja adaptación de los manejos productivos para aumentar rendimientos, calidad y condición de la oferta exportable, siendo esta brecha más marcada en los pequeños productores. Los nuevos manejos de riego, poda, productos</p>
	<p>Escaso desarrollo de innovaciones y emprendimientos que den respuesta a los desafíos particulares de cada territorio y especie frutícola cultivada en la región</p>	<p>El territorio de la región, sus valles y especies cultivadas, presentan problemáticas y desafíos particulares que requieren soluciones locales adaptas a la realidad y perfil de las empresas de la región, sin embargo, el nivel de innovaciones y emprendimientos generados en el territorio para desarrollar estas soluciones y/o adaptaciones es muy limitado.</p>
Tecnologías genéricas	<p>Baja adaptación a las nuevas tendencias que implican reducir el uso de agroquímicos en la producción y exportación de frutas.</p>	<p>La mayoría de los empresas del sector muestran un bajo avance en la implementación de técnicas que permitan disminuir la carga de residuos químicos en la producción y proceso de la fruta, evidenciando un retraso respecto a las nuevas tendencias que demandan los consumidores.</p>

	Baja adopción tecnológica en el sector frutícola en comparación con otros mercados competidores.	Existen barreras que han frenado la adopción tecnológica del sector, en cuanto a la conectividad de los territorios, desconocimiento de herramientas tecnológicas disponibles, financiamiento para implementarlas y alto grado de incertidumbre en el uso, aplicación y resultados que se puede lograr con ellas.
Capital humano avanzado y calificado	Escasez en la disponibilidad y calidad de la mano de obra	La mano de obra actualmente es uno de los grandes problemas que enfrenta el sector en cuanto su disponibilidad y calidad, lo cual afecta la realización de las labores en los tiempos óptimos requeridos por cada cultivo, incluso en los casos más drásticos provocando que parte de la producción no cuente con la mano de obra suficiente para ser cosechada.
Acceso a financiamiento	Falta de liquidez y capital de trabajo en los productores frutícolas de la región de Coquimbo.	Los agricultores y en especial los que producen fruta de exportación, presentan dificultades para contar con el capital de trabajo y liquidez suficiente para enfrentar adecuadamente un proceso exportador. Lo anterior, se ha acrecentado con el escenario actual de escasez hídrica y la alta competencia que enfrentamos en los mercados internacionales, traduciéndose en un problema estructural que afecta la sostenibilidad del sector frutícola exportador de la región de Coquimbo.
Regulación y Normativa	Desconocimiento y actualización de mecanismos intraprediales y sectoriales para mantener la fitosanidad e inocuidad de los cultivos	El cambio climático y los riesgos de entradas y propagación de nuevas plagas en el territorio, son una preocupación permanente en el sector, que demanda de una actualización de los productores en su manejo individual de plagas y enfermedades nivel predial junto con el desarrollo de estrategias sectoriales para poder resguardar el patrimonio fitosanitario de la región.

iii) Identificación de oportunidades.

La identificación de oportunidades surge del análisis de las tendencias de los principales mercados en los que participan los sectores en estudio. Este análisis debe considerar los factores económicos que influyen en su expansión y describir los principales cambios que se esperan a nivel de los procesos productivos, la emergencia e incorporación de nuevas tecnologías y la introducción de nuevos bienes y servicios.

La identificación de oportunidades de un sector corresponderá a un cruce entre las tendencias de mercado identificadas y las ventajas comparativas definidas previamente en el estudio.

Las principales oportunidades que se deben trabajar son:

Systems approach en uva de mesa
Avanzar hacia una producción con menor carga de químicos.
Avanzar a levantar una oferta de fruta orgánica
Alternativas de reconversión
Nuevas variedades
Apertura de nuevos mercados de exportación
Incorporación de practicas regenerativas
Vinculación con la comunidad
Nuevos modelos de negocios circulares

Para el desarrollo de esta etapa se deberá considerar información estadística secundaria, estudios disponibles y la información especialmente recabada a través de diversos mecanismos de consulta a agentes y expertos sectoriales. También se requiere benchmarking nacional e internacional. Respecto a lo anterior, se requiere presentar un planteamiento metodológico para el levantamiento de fuentes primarias y secundarias, el cual debe ser acorde a los plazos estipulados para los productos requeridos en el estudio.

4.2 Diseño y Formulación de Hojas de Ruta

Para el cumplimiento de los objetivos planteados la consultoría deberá construir una **Hoja de Ruta** competitiva. La propuesta metodológica debe considerar los siguientes principios rectores:

- El proceso de diseño de la Hoja de Ruta del Programa, debe contar con la participación activa de los actores clave del mundo público, privado y de la academia que participan en la toma de decisiones. Para esto, es fundamental contar con el respaldo y compromiso permanente del Consejo consultivo del programa.
- Cada Hoja de Ruta debe adaptarse a las particularidades de cada sector, si bien se propone un marco general de acción, la metodología a utilizar debe ser flexible a los desafíos, oportunidades, brechas y déficits propios de cada sector.
- La Hoja de Ruta debe visualizar iniciativas a ser implementadas en el corto (1 a 2 años), mediano(3 a 5 años) y largo plazo(3 a 5 años), identificando claramente a los actores involucrados y las acciones necesarias para llevarlas a cabo.
- La Hoja de Ruta debe expresarse en forma gráfica. Debe ser un “documento” que grafique claramente el proceso realizado y que sea comprensible para cualquier lector. Cada hoja de ruta debe venir apoyada con el respaldo documental necesario.
- En el caso de los programas estratégicos nacionales y meso regionales, es importante que la Hoja de Ruta considere un análisis de variedad relacionada, es decir de qué manera plataformas o tecnologías transversales¹ pueden contribuir a impulsar el desempeño competitivo del sector.

¹En particular debe incluirse en el análisis las TIC / IoT, ciencias de la vida, logística, energía y manufacturas avanzadas.

Se recomienda revisar experiencias internacionales en el desarrollo de hojas de ruta, tales como las desarrolladas en Modelo IFM Cambridge, Modelo Industry Canadá, Modelo "TechnologyRoadmapping" Handbook (Universidad de Leipzig) , entre otros

ARTÍCULO 5º: PRODUCTOS ESPERADOS.

Etapa "Identificación de Oportunidad y Levantamiento de Brechas".

1. Propuesta con el plan de trabajo donde se detallen las actividades que desarrollará para la obtención de la línea base y el análisis y cuantificación de las brechas según ámbito. Se espera que al menos contenga:
 - Descripción de actividades a desarrollar para el logro de los objetivos propuestos.
 - Carta Gantt con el uso de los recursos. (Actividad, responsable, plazo, recursos)
 - Equipo de trabajo
 - Detalle de dedicación (horas) por profesional

2. Desarrollar un Diagnóstico económico productivo y brechas competitivas

La evaluación debe aportar antecedentes en relación a los siguientes antecedentes del sector y vinculación con áreas de conocimientos y desarrollo técnico relacionados al sector frutícola exportador de la región de Coquimbo:

- **Actualización de la base productiva de la región,**
- **Grado de articulación entre los actores que son parte de la cadena agroexportadora,**
- **Nivel de Infraestructura habilitante de soporte a las exportaciones de frutícolas,**
- **Comportamiento y dinámicas de los Mercados internacionales,**
- **Recurso hídrico**
- **Mano de obra**
- **Producción (Especies, variedades, hectáreas plantadas, volúmenes de producción, rendimientos por hectárea, volúmenes exportados, mercado nacional y descartes).**
- **Producción orgánica**
- **Uso de tecnologías**
- **Incorporación de nuevas variedades asociado al desarrollo de genética mejorada**
- **Economía circular detallando el estado de la incorporación de prácticas circulares**
- **Incorporación de prácticas regenerativas**
- **Acceso de financiamiento de las empresas de acuerdo al tamaño y perfil**
- **Caracterizar la oferta de instrumentos financieros existentes para el sector**
- **Oportunidades de reconversión**

En relación a lo anterior, se levantará la línea base y brechas respecto a los siguientes aspectos relevantes del sector frutícola, en el marco de avanzar hacia una fruticultura sustentable en la región de Coquimbo.

- **Infraestructura habilitante**
- **Acceso a mercado**
- **Conocimiento científico y tecnológico**
- **Tecnologías genéricas**
- **Capital humano avanzado y calificado**
- **Acceso a financiamiento**
- **Regulación y Normativa**

3. Validación de la visión estratégica de valor del sector en el mediano (3 a 5 años) y largo plazo (10 a 20 años). En este punto deben identificarse un conjunto de indicadores y metas asociadas a la referida visión.²
4. Identificación de oportunidad y análisis y cuantificación de las necesidades, déficits y brechas que deben cerrarse en cada ámbito para alcanzar la visión del sector.
5. Análisis de alcance relacional con sectores transversales, como recurso hídrico, energía, TIC's, logística u otros.

Etapa "Diseño de Hoja de Ruta":

6. Propuesta con el plan de trabajo donde se fundamente el enfoque metodológico y actividades que desarrollará para la obtención de diseño de la hoja de ruta. Se espera que al menos contenga:
 - Descripción de actividades a desarrollar para el logro de los objetivos propuestos. (Objetivos, participantes, duración, etc.)
 - Carta Gantt con el uso de los recursos. (Actividad, responsable, plazo, recursos)
 - Equipo de trabajo
 - Dedicación (horas) por profesional
7. Identificar qué tipos de brechas serán priorizadas en cada ámbito y su prelación o secuencia lógica si corresponde.
8. Propuesta de Comités Gestores para conducir la implementación del cierre de las brechas priorizadas.
9. Diseño de indicadores críticos para el monitoreo y seguimiento³.
10. Documento explicativo que guíe el curso de acción del programa, en el corto y mediano plazo. Este debe contener al menos:

²Durante la adjudicación, CORFO podrá establecer un conjunto de indicadores mínimos requeridos, comunes a todos los programas estratégicos.

³Durante la adjudicación, CORFO podrá establecer un conjunto de indicadores mínimos requeridos, comunes a todos los programas estratégicos.

Un resumen gráfico que permita visualizar:

- a) Ámbitos y brechas
- b) Plazos
- c) Hitos claves, incluyendo acciones tempranas (victorias tempranas)
- d) Vinculaciones entre los distintos niveles

El documento además deberá contener:

- a) Formulación de una cartera preliminar de iniciativas, que sean pertinentes a la superación de las brechas priorizadas. Deben considerarse todas las medidas necesarias en el corto, mediano y largo plazo. Así como también la agenda que guiará el programa en el corto plazo.
- b) Indicadores de producto, proceso e impacto.
- c) Propuesta de actores claves para gestionar el cierre de las brechas definidas.

ARTÍCULO 6º: EQUIPO DE TRABAJO.

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia en el desarrollo de consultorías, estudios y/o proyectos orientados a:

1. Ejecución de proyectos de carácter estratégicos en territorios, conocimiento acabado del sector agrícola y sus actores asociados, asociatividad y encadenamientos productivos.
2. Experiencia en diseño e implementación de nuevas estrategias, procesos y tecnologías.
3. Experiencia en formación de equipos de trabajo colaborativos, desarrollo y/o gestión de redes público – privadas y/o academia – sector productivo.
4. Capacidad de desplegarse en territorios de la región para el levantamiento de información en terreno.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa, indicando su experiencia en los ámbitos mencionados, además deberá incluir una descripción de la organización del equipo de trabajo propuesto, especificando su organigrama, los perfiles y funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en proyectos similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes.

Sin perjuicio de lo anterior se deberán considerar al menos siguientes roles y expertice para cada caso, indicando las horas de cada uno de los participantes, destinadas al desarrollo de la consultoría.

Director del Equipo	El perfil deseable es de un profesional, con experiencia validada en el sector agrícola exportador. Debe contar con experiencia comprobable en la industria en cuestión y
----------------------------	--

	<p>su contexto. Se espera que conozca a cabalidad el entorno y el mapa de actores relevantes, siendo un referente para el sector.</p> <p>Debe contar con experiencia en el liderazgo de proyectos de carácter público - privado en territorios.</p> <p>Será el responsable de velar por el correcto desarrollo de la consultoría y la coherencia metodológica.</p> <p>Deberá mantener contacto permanente con la contraparte de Corfo y participar de las reuniones de trabajo que se acuerden de forma conjunta.</p>
Apoyo Profesional	<p>El perfil deseable es de un profesional, con experiencia comprobable en la industria en cuestión y su contexto.</p> <p>Debe contar con experiencia en proyectos de alcance estratégico y carácter público - privado ya sea en sectores industriales y/o territorios</p> <p>Será el responsable del diseño y coordinación de las actividades. Debe ser un interlocutor del proceso de diagnóstico y las hojas de Ruta, proporcionando orientación, coordinación y mecanismos de apoyo tales como vehículos de comunicación. Con apoyo del equipo consultor deberá interactuar frecuentemente con los participantes y mantener el proceso en movimiento. Además, es el responsable de la entrega oportuna y bajo altos estándares de calidad de los productos esperados</p> <p>El experto principal en competitividad es la principal contraparte de Corfo y por ende debe estar presente en todas las interacciones conjuntas.</p>
Equipo Consultor	<p>Se espera un equipo consultor multidisciplinario en áreas de relevantes para los componentes del trabajo a desarrollar</p> <p>Deseable contar con experiencia comprobable en la industria en cuestión y su contexto.</p> <p>El equipo será el responsable de la ejecución de las actividades para el desarrollo de los productos esperados.</p>

Para el logro de los objetivos propuestos, la empresa adjudicataria podrá subcontratar capacidades específicas, ya sea de otras empresas o de personas naturales, en conformidad a lo establecido en el Artículo 25º de las Bases Administrativas.

ARTICULO 7°: INFORMES

La empresa deberá entregar los siguientes informes por etapa de ejecución:

Etapa “Identificación de Oportunidad y Levantamiento de Brechas”:

Un primer informe con el plan de trabajo indicado como producto N° 1 definido en el artículo 5ª de las presentes bases técnicas, el cual deberá entregarse, a más tardar, 30 días corridos desde iniciada la consultoría.

Etapa “Diseño de Hoja de Ruta”:

- (i) Un primer informe de avance con un 30% de la hoja de ruta definido en el artículo 5ª de las presentes bases técnicas, el cual deberá entregarse, a más tardar 60 días corridos desde iniciada la consultoría.
- (ii) Un primer informe de avance con un 60% de la hoja de ruta definido en el artículo 5ª de las presentes bases técnicas, el cual deberá entregarse, a más tardar 90 días corridos desde iniciada la consultoría.
- (iii) Un Informe final con un 100% de la hoja de ruta definido en el artículo 5ª de las presentes bases técnicas, el cual deberá entregarse, a más tardar 150 días corridos desde iniciada la consultoría.

ARTICULO 8°: PLAZO DE EJECUCION

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser propuesto por el oferente, teniendo presente que no podrá exceder los 5 meses para la consultoría propuesta.

ARTICULO 9°: CONTENIDO MINIMO DE LA OFERTA TÉCNICA

- ✓ Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando el nivel académico, experiencia profesional en roles en proyectos similares, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.
- ✓ Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de proyectos.
- ✓ Metodología: El oferente deberá entregar una identificación detallada del marco metodológico a utilizar, de manera tal que Corfo pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el consultor abordará este proyecto específico.

- ✓ Plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría el cual debe ser consistente a la metodología presentada. Se espera que al menos contenga:
 - Carta Gantt con el uso de los recursos. (Actividad, responsable, plazo, recursos)

ARTÍCULO 10°: EVALUACIÓN DE LA OFERTA

Los criterios objetivos de evaluación y sus ponderaciones se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
CRITERIOS TECNICOS	
Calidad, coherencia y contenido de la oferta técnica.	30%
Calidad, competencias y experiencia del equipo de trabajo en relación al foco del programa fruticultura sustentable.	30%
Trayectoria, experiencia y vinculación con el sector.	30%
CRITERIOS FORMALES	
Presentación Formal de la Propuesta	10%

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya ofertado un precio menor.

Las propuestas deben ser enviadas a Elena García Rodríguez al correo egarcia@asoex.cl con copia a Cristian Sotomayor Jorquera al correo csotomayor@asoex.cl.

Plazo de consultas: 18 al 22 de Marzo de 2022.

Plazo de repuestas: 24 de Marzo

Plazo de presentación propuesta: 31 de Marzo a las 16:00 horas.

Plazo de Resolución de la propuesta adjudicada: 01 de Abril 2022

**ANEXO N°
DECLARACIÓN JURADA SIMPLE
PERSONA JURÍDICA**

Santiago,

Señores Corporación de Fomento de la Producción
Presente

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

CÉDULA DE IDENTIDAD	ESTADO CIVIL	PROFESIÓN U OFICIO

DOMICILIO

En representación de la empresa:

RAZÓN SOCIAL	RUT

Declaro bajo juramento que la empresa que represento no incurre en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 4° de la Ley N° 19.886, esto es:

- a) Haber sido condenada por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de los 2 años anteriores.
- b) Tratarse de una sociedad de personas de la que formen parte funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus Comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de un directivo de la Corporación de Fomento de la Producción o sus Comités.
- c) Tratarse de una sociedad comandita por acciones o anónima cerrada en que sean accionistas funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus Comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de uno de dichos directivos.
- d) Tratarse de una sociedad anónima abierta en que un funcionario directivo de la Corporación de Fomento de la Producción o sus Comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de uno de dichos directivos, sea dueño de acciones que representen el 10% o más del capital, ni con los gerentes, administradores, representantes o directores de cualquiera de las sociedades antedichas.

FIRMA