



**SOLICITUD DE LICITACIÓN CONSULTORA EJECUTORA PROYECTO DENOMINADO
“FORTALECIMIENTO COMPETITIVO Y EXPORTADOR PARA EMPRESAS DEL SECTOR
AGRÍCOLA PARA EL MERCADO DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS”, CÓDIGO 22REDME-
221910-2”.**

En acuerdo alcanzado por el Comité de Asignación Zonal de Fondos, Zona Norte, con fecha 25 de Mayo de 2023, se asigna subsidio en acta N°48 a la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. para la ejecución del proyecto “Fortalecer competitivamente a empresas del sector agrícola de la región de Coquimbo para impulsar la exportación de frutas y/o subproductos bajo el concepto de sustentabilidad”, código 22REDME-220896-2, del instrumento REDES,

RED MERCADOS.

I. RESPONSABILIDADES DE LA CONSULTORA

Para efecto del **Red Mercado**, dentro de las tareas de la consultora encargada, se estipula la ejecución de un Plan de Trabajo que considera la ejecución de actividades aprobadas.

Por lo tanto, para cumplir con esta asistencia, se deben ejecutar los siguientes pasos:

1. Entregar oportunamente toda la información y antecedentes que sean requeridos por el Agente, para que éstos puedan cumplir con el trabajo encomendado, la supervisión, evaluación y control.
2. Participar en las reuniones de análisis, evaluación y estados de avance periódicos, que puedan llevarse a efecto con motivo de la ejecución del proyecto “FORTALECIMIENTO COMPETITIVO Y EXPORTADOR PARA EMPRESAS DEL SECTOR AGRÍCOLA PARA EL MERCADO DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS” Código 22REDME-221910-2, en toda actividad que se realice durante la ejecución de este proyecto, indicar expresamente que se hace con el financiamiento de CORFO.
3. Participar en reuniones que la Dirección de CORFO de Coquimbo convoque con la finalidad de orientación del proyecto.
4. Cumplir lo establecido en la postulación con respecto a los roles, horas de trabajo, metas establecidas o cualquier otro punto sobre los integrantes del equipo de trabajo y su carga laboral para el proyecto. En el caso de necesitar el cambio de algún integrante de este equipo, dicho cambio deberá ser formalizado a través de una carta al ejecutivo a cargo del programa en el cual se indique el profesional que no seguirá con sus funciones e indicando quien asumirá dicho trabajo. Este cambio solo podrá ser autorizado cuando el profesional propuesto sea de igual o mejores características al presentado inicialmente.
5. La consultora deberá realizar reuniones esporádicas con agente operador en la ciudad de Ovalle, por lo cual debe coordinar previamente en Oficina de Ovalle, ubicada en calle Avenida La Chimba N° 661. Lo anterior con el fin de revisar el avance del plan individual de cada beneficiario.
6. La consultora deberá entregar un informe mensual, para dar cuenta del avance del plan de trabajo. Las actividades deberán ser realizadas dentro del plazo del proyecto (10 meses), según una carta Gantt propuesta definida.

7. La consultora deberá cumplir con los criterios mencionados en esta propuesta (ver apartado: Criterios de evaluación de la propuesta).
8. La consultora deberá realizar un evento de inicio y de cierre de proyecto.

El Plan de Trabajo puede tener ajustes, al presentarse cambios no estipulados en esta licitación tanto de beneficiarios, prórroga de plazo del proyecto, suspensión u otros, debido a la contingencia que podría estar en el país durante la ejecución del proyecto, todo esto con aprobación de CORFO.

II. **PROGRAMA**

Los beneficiarios del programa lo constituyen un grupo de 6 productores de la Región de Coquimbo, y el objetivo del proyecto es "Mejorar la competitividad de las empresas del sector agrícola de la provincia del Limarí, incorporando mejoras en su gestión y acceso de información para implementar un proceso exitoso de comercialización asociativa hacia el mercado de Emiratos Árabes Unidos". Se espera realizar actividades que permitan acercar a los productores a la exportación de su principal producto (cereza), realizando acciones como envío de muestras, mejorar la parte administrativa a través de implementación de software para mejorar su sistema de gestión, mejorar su área productiva a través de certificación de global gap, Definición de diseño de embalaje para los productos a comercializar, de acuerdo a los requerimientos de los clientes. Participación de gira comercial para prospectar oportunidades de comercialización internacional y/o reunirse con clientes potenciales contactados en la etapa de prospección.

III. **PLAN DE TRABAJO**

El plan de trabajo considera la realización de actividades de gestión y capacitación con el siguiente presupuesto para cada beneficiario:

NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	MEDIO DE VERIFICACIÓN	MESES	APORTE CORFO	APORTE EMPRESA	TOTAL
Prospección de Clientes	Objetivo: Buscar y validar potenciales clientes importadores en el mercado Emiratos Árabes Unidos Descripción y Metodología: En base al listado entregado en la etapa del estudio de mercado y otras bases de datos que se pueden complementar, se deberá investigar y filtrar cada uno de los potenciales clientes, esto deberá realizar en conjunto con PROCHILE, donde deberán validar; verificando los antecedentes o realizar una agenda con las oficinas comerciales para llegar a los más adecuados. Una vez verificados los clientes, se deberá determinar sus características, potencial demanda, precios, formatos exigidos, entre otros aspectos necesarios para generar un plan efectivo de ingreso. Realizar contacto inicial para la inserción de los productos, programación de envío de muestras y luego seguimiento para la concreción	Informe Mensual de Avance	1-8	\$2.250.000	\$250.000	\$2.500.000

	de negocios, Trabajando en conjunto con PROCHILE. Considerar que debe ser acompañado por un profesional bilingüe para los contactos iniciales y/o futuros. Se deberá realizar al menos 3 reuniones con PROCHILE con el fin de validar potenciales clientes, validar plan de acción de acuerdo a las características de ellos y luego ejecución como contacto inicial, envío de muestra y/o apalancamiento de recursos					
Envío de Muestras	Objetivo: Dar a conocer a los potenciales clientes la productos. Descripción y Metodología: Envío de muestras de cerezas y pisco, por lo menos a 3 potenciales clientes prospectados del mercado de Emiratos Árabes Unidos. Los productos a enviar serán definidos en la etapa de prospección de clientes según el interés de cada uno. El presupuesto incluye solo los costos del envío según lo prospectado, incluyendo fletes, seguros y otros. El costo depende del volumen y peso de las muestras. El presupuesto se estima según un costo récord por caja de 5,5 kilos de Cerezas frescas desde Chile a China por 304 dólares en diciembre 2022 (simfuit.cl) Para enviar las muestras se debe verificar los requisitos fitosanitarios en caso de ser frutas frescas y sus derivados. Luego se debe empaquetar y etiquetar adecuadamente las muestras, contratar el servicio de flete (se recomienda aéreo), pagar las tarifas de los servicios logísticos y de aduanas, y realizar el seguimiento hasta la recepción del cliente.	Muestras enviadas y recepcionadas por potenciales clientes EAU.	3-10	\$2.700.000	\$300.000	\$3.000.000
Acompañamiento de Misión comercial	Objetivo: Prospeccionar oportunidades de comercialización internacional y/o reunirse con clientes potenciales contactados en la etapa de prospección. Realizar gira de exploración comercial a Emiratos Árabes Unidos Descripción y Metodología: Participación como expositor registrado (stand demostrativo) en alguna Expo/Feria que incorpore la presentación de productos en reuniones con potenciales clientes y/o gira de exploración comercial a Emiratos Árabes Unidos.	Informe de Gira de prospección comercial	8-10	\$9.684.783	\$1.076.087	\$10.760.870

	Para la determinación de la feria, podrá revisar el Estudio de Mercado EAU realizado en la etapa de diagnostico donde se detallan ferias y exposiciones del sector con sus respectivos contactos para revisar disponibilidad. El gasto incluye solo pasajes aéreos. Gastos en estadía, viáticos de traslados internos y alimentación serán asumidos por cada empresa participante. (Considerar contratación de traducir y acompañamiento en la gira)Proceso de acompañamiento en la misión comercial. Se deberá considerar: a) Definir objetivo de la misión con claridad, seleccionar a los empresarios participantes, planificar la hoja de ruta de la misión, recoger la agenda de visitas de la actividad de prospección, preparar materiales de promoción y realizar seguimiento de los contactos y acuerdos logrados.					
Ajuste del formato de venta y diseños de packaking	Objetivo: Definir diseño de embalaje para los productos a comercializar, de acuerdo a los requerimientos de los clientes. Descripción y Metodología: Diseño de pacakaking, incluyendo branding de producto final y respectivo packaging, considerando normativa general, requerimiento de los clientes potenciales seleccionados de la prospección de clientes y características del mercado de Emiratos Árabes Unidos. Para desarrollar esta actividad se debe considerar la contratación de agencias especializadas en el desarrollo de packaging de exportación. De acuerdo al estudio de mercado es importante considerar que la etiqueta y el envase, debe procurar las normas culturales y valores que existen dentro de este mercado. Con respecto al idioma, el etiquetado deberá estar solo en árabe o en inglés y deben ser aprobadas previamente a su distribución en los Emiratos. Importante que a través de RED ASOCIATIVA los empresarios están desarrollando formalización de la nueva unidad de negocios asociativa, y tomar como insumo, adaptando los formatos al mercado de interés para este proyecto.	Diseño de Packaging y etiqueta.	4-7	\$2.700.000	\$300.000	\$3.000.000

Certificación de calidad para empresas de la red	Objetivo: Preparar a las empresas para enfrentar un proceso de certificación de calidad que incluya como mínimo a Global GAP u otra necesaria para llegar al mercado objetivo. Descripción y Metodología: Se debe contratar la auditoría previa y la de certificación para alcanzar el objetivo. Se contempla visita de auditor a cada uno de los predios de las empresas participantes, como también del profesional técnico de la empresa certificadora. Considera Implementación de registros, Procedimientos, programas, instructivos, entre otros. Además, preparación en terreno y documental, y enfrentar proceso de certificación. Se consideran 2 a 3 visitas mensuales. 1 reunión de al menos dos horas de capacitación.	5 Empresas certificadas con Global GAP (Excepto Limarí Wines)	1-8	\$6.930.000	\$770.000	\$7.700.000
Actividad de apoyo al proceso exportador	Objetivo: Nivelar los conocimientos técnicos de la actividad comercial Descripción y Metodología: Consejería y/o capacitación profesional experta para la nivelación de conocimientos técnicos de la actividad comercial internacional, contemplando negociaciones de condiciones comerciales. Se podrá apoyar con centro de negocios, Prochile. A continuación se detalla información a considerar: -Identificación de organismos o entidades que intervienen en el proceso de exportación (SAG, SII, Aduana, entre otros). - Formas de pago, retorno y liquidación de divisas, y fuentes de financiamiento comúnmente disponibles. - Documentos a Aduana y embarque. - Logística internacional. -Cláusulas de compraventa internacional o incoterms Se deberán realizar al menos dos sesiones de trabajo de 2 horas e implementación de Manual.	Informe con datos claves a Considerar sobre la actividad Comercial internacional. Además de lista de asistencia y Registro fotográfico de jornada de capacitación.	2-6	\$1.800.000	\$200.000	\$2.000.000
Definición de procesos de trabajos internos para la exportadora	Objetivo: Definir los procesos claves de la nueva empresa para la comercialización de los productos. Descripción y metodología: Desarrollo de al menos 4 sesiones de trabajo grupal, guiados por un profesional con experiencia en procesos de exportación. Además se debe implementar un sistema que permita el registro	Informe de Procedimientos de trabajo definidos, con flujos de procesos y datos relevantes. Listado de asistencia a	1-5	\$1.800.000	\$200.000	\$2.000.000

	adecuado de la información generada en cada proceso y que permita generar reportes de rendimientos según los objetivos planteados.	sesiones de trabajo grupal.				
Diseño de un software de control	Objetivo: Desarrollar un software de control de ventas y costos. El software contará con: Sistema de digitalización de procesos agronómicos, de servicios, postcosecha, comex. -Inventario de producción/-Inventario de comercialización. -Sistema de compra y venta/-Emisión de DTE/-Sistema de alimentación de cargas masivas ./-Certificado SSL de protección y cifrado de datos./-Sistema de soporte de capacitaciones./-Accesibilidad desde celulares./-Soporte técnico continuo en horas preestablecidas. Será indispensable que los resultados de la actividad sean traspasado a la empresa de informática para que el software tome los procesos y los digitalice.	Informe y manual de uso del software . Factura de compra del software y fotografías de respaldo de capacitaciones y soporte.	2-7	\$2.570.000	\$285.556	\$2.855.556
TOTAL				\$30.434.783	\$3.381.643	33.816.426

IV. INDIVIDUALIZACIÓN DE BENEFICIARIOS

BENEFICIARIOS DIRECTOS:

Nombre	Rut	Comuna
Jorge Hernández Aguirre	920544-6	Ovalle
Emir Eleazar Rodríguez Cisternas	9443820-9	Punitaqui
Soc. Agrícola Santo Tomás Ltda	76150089-9	Ovalle
Soc. Agrocomercial Lourdes Ltda.	76191608-4	Ovalle
Agrícola Conde y Díaz Ltda	79690510-7	Ovalle
Limarí Wynes	79690510-7	Coquimbo

V. PERIODO DE EJECUCIÓN Y PLANIFICACIÓN

N°	Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Prospección de clientes										
2	Envío de muestras										
3	Misión comercial										
4	Ajuste del formato de venta y diseños										
5	Certificación de calidad para empresas de la red										
6	Actividad de apoyo al proceso exportador										
7	Definición de procesos de trabajos internos para la exportadora.										
8	Diseño de un software de control										

VI. CRITERIOS DE APROBACIÓN DE LA PROPUESTA

Criterio	Ponderación
Experiencia demostrable apoyando a empresarios y emprendedores con programas de fomento, considerando el perfil de empresas que abarca el programa.	20%
Conocimiento y experiencia en la comercialización y exportación de productos agrícolas	30%
Experiencia en trabajo y proyectos que fortalezcan la asociatividad entre empresarios.	20%
Metodología y experiencia del equipo consultor en el área del programa.	20%
Valor Agregado	10%

Las propuestas deben ser enviadas al correo egarcia@asoex.cl con copia a purrutia@asoex.cl hasta el día 27 de Julio de 2023 a las 18:00 hrs.

Incorporar.

- Carta de presentación e identificación Consultora–C.V
- Equipo de profesionales –C.V y funciones a cumplir.
- Carta Gantt
- Horas destinadas por etapa de ejecución.
- Oferta técnica
- Oferta económica.

PLAZOS
CONSULTAS
Las consultas sobre el proceso de postulación podrán canalizarse a través de correo electrónico dirigido a egarcia@asoex.cl con copia a purrutia@asoex.cl entre el 14 al 20 de Julio 2023, las respuestas se publicarán en la página de ASOEX el día 21 de Julio.
RECEPCIÓN DE PROPUESTAS
Las propuestas se recepcionarán hasta el día 27 de Julio del 2023, hasta las 18:00 hrs.
RESPUESTA PROPUESTA ADJUDICADA
Habrà un plazo de 5 días hábiles para dar el resultado vía correo electrónico.

ELENA GARCÍA RODRÍGUEZ
DIRECTORA PROGRAMA DE FOMENTO
REGIÓN DE COQUIMBO