



**TERMINOS DE REFERENCIA (TDR)
LICITACIÓN**

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

CÓDIGO: 17NODO-89091-3

PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD

REGIÓN DE COQUIMBO

23 de Diciembre de 2019



NODO “FORTALICIMIENTO PYMES UVA DE MESA – VALLE DEL ELQUI” – AÑO 2

CÓDIGO: 17NODO-89091-3

DESCRIPCIÓN DE PROYECTO

El proyecto tiene por objeto mejorar la competitividad de un grupo de productores de la comuna de Vicuña, exportadores de uva de mesa, que presentan niveles productivos y calidad de fruta deficientes, especialmente en la variedad Flame seedless, lo que no les permite alcanzar niveles de rentabilidad apropiados. El programa que se implementará tiene cuatro líneas de acción, de acuerdo a las brechas detectadas: A) Gestión Técnica y Productiva para la exportación; b) Asociatividad y Articulación entre empresas beneficiarias y actores relevantes de la industria, c) Competencias y habilidades para la negociación, e d) Implementar las Normas y Certificaciones requeridas para comercializar. Se considera la implementación de las actividades para 6 productores del programa NODO y 3 productores dentro del marco del programa Suma una Pyme, completando un total de 9 empresas.

OBJETIVO GENERAL

Aumentar la rentabilidad de huertos frutícolas del Valle del Elqui dedicados a la producción de Uva de Mesa de variedades tradicionales, a través de la transferencia de capacidades para mejorar su oferta exportable, dar usos alternativos a su producción, desarrollar competencias para la exportación directa y asociativa y el análisis de alternativas de reconversión.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Mejorar la Gestión de Aspectos Técnicos y Productivos de las empresas beneficiarias para la exportación.
2. Fortalecer la Asociatividad y la Articulación entre las empresas beneficiarias y actores relevantes de la industria Desarrollar capacidades y transferir conocimiento para la exportación directa y asociativa.
3. Instalar competencias y habilidades para la negociación con clientes nacionales e internacionales
4. Conocer e implementar las Normas Internacionales para comercializar, Certificaciones y desarrollar una cultura de calidad e inocuidad

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Comuna de Vicuña, Provincia del Elqui, R. de Coquimbo.

Colón 352, Oficina. 302, La Serena. Fono: 512 317 908 – 512 315 196.



PROPONENTES

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa. Además, deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados y/o demostrar conocimiento en producción de uva de mesa, exportación de uva de mesa y conocimiento de los mercados.

Los proponentes podrán ser personas naturales, empresas de servicios de asesorías y/o instituciones que cuenten con profesionales con experiencia en trabajos de asesorías técnicas y comerciales, con al menos 5 años de experiencia en el rubro.

El equipo profesional deberá considerar, al menos, 1 Ingeniero Agrónomo especializa y/o con experiencia en fruticultura de exportación, con experiencia en producción de uva de mesa de exportación, dominio de normas de calidad y experiencia en desarrollo de estudios de mercado, al menos 3 años.

PLAN DE TRABAJO

Nº	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COSTO
1	Gira nacional de prospección de tecnologías para el proceso de secado de uvas y producción de pasas	Los productores conocerán experiencias de deshidratación en horno tanto con energías convencionales como solar a través de visita a plantas de procesamiento de pasas tanto de la región de Coquimbo como de Valparaíso (En esta región se encuentra el mayor número de plantas de procesamiento a nivel país). De manera complementaria se visitaría la Universidad Federico Santa María, específicamente a su Centro de Innovación Energética (CIE). También estas visitas les permitirán conocer el proceso de las plantas elaboradoras de pasas que van desde la recepción de la materia prima, el despalado y calibrado (Proceso mecánico de preselección, extracción de escobajos y pedicelos, calibrado según parámetros de mercado, control de calidad), lavado y selección (Pre-lavado, lavado, enjuague, sanitización, selección rayo láser, selección manual, selección con rayo X, detector de metales, aceitado), envasado (Envasado, fumigación y despacho).	Informe técnico de gira de la visita, incluyendo objetivos, itinerario, fotografías, lista de asistencia, encuesta de evaluación de la actividad a los beneficiarios participantes en la actividad y resultados obtenidos.	\$ 2.500.000
2	Asesoría en secado de pasas considerando los requerimientos del mercado	Esta actividad pretende que los productores conozcan los elementos que componen la calidad de la pasa (Dulzor, apariencia, textura, acidez, higiene, residuos, aroma y calidad nutritiva), los factores que la influyen (Variedad, cosecha, daños mecánicos y de insectos, aplicación de plaguicidas, método de secado, entre otros.). También a partir de los métodos de secado actual que realizan los productores del Nudo, se obtendrán muestras las cuales serán enviadas a un	Informe técnico de la asesoría, presentación de resultados a beneficiarios (PPT e informe)	\$ 3.000.000

		laboratorio para detectar la presencia de elementos extraños, daños (Insectos, caramelizado de la pasa, etc.) entre otros, a partir de estos antecedentes serán entregados estos análisis a los productores, con el fin de proponer mejoras a las actividades tanto de campo como secado para la producción de pasas de calidad. La asesoría debe considerar una propuesta técnica para la construcción/fabricación de un secador/deshidratador de uvas para la producción de pasas, detallando los materiales y costos requeridos, cuya capacidad debe ser acorde a los volúmenes productivos		
3	Implementación GlobalGAP	Considerando el diagnóstico y las brechas levantadas durante el año 1, se diseñará un plan de acción para cada uno de los productores y se les asesorará en su ejecución. Se realizarán 5 visitas a cada uno de los beneficiarios para monitorear y ajustar las acciones requeridas para dar cumplimiento a la norma GlobalGAP vigente, y se apoyará a los beneficiarios en la implementación y actualización de los registros. Durante el período de cosecha de la fruta se realizarán las auditorías que permitirán obtener la certificación.	Informes de Diagnóstico, Informes de Seguimiento (5)	\$ 6.600.000
4	Implementación de SYSTEM APPROACH	Durante el desarrollo de esta actividad se capacitará a los productores del NODO realizando un trabajo práctico de terreno, para que puedan implementar manejos que incorporen el concepto de baja prevalencia de la plaga <i>Lobesia botrana</i> , basado en un nivel o umbral de capturas que constituya un bajo riesgo de infestación de la fruta. Sumado a lo anterior, se establecerá un programa de manejo integrado de las plagas en campo y packing, que incorpore en el concepto de baja prevalencia de la plaga <i>Brevipalpus chilensis</i> . Otro producto que será clave para enfrentar con éxito la implementación de un protocolo de Systems Approach, es la	Informes de Avance Trimestrales	\$ 4.000.000

		generación de una propuesta de SDP en cada predio, de acuerdo a un análisis técnico del nivel de plagas y perfil de cada productor, que permita enfrentar adecuadamente el proceso de inspección fitosanitaria de la uva de mesa (SAG/USDA).		
5	Asesoría técnico productiva para estandarizar calidad de exportación.	Durante el desarrollo de esta actividad se capacitará a los productores del NODO en el uso de tecnologías que les permita utilizar eficientemente los recursos disponibles. Durante el desarrollo del primer NODO, se pudieron realizar análisis, principalmente durante el período invernal (debido a los meses de ejecución de la propuesta), las que definieron las características del perfil de suelo y estrategias de riego en base a los resultados obtenidos. Por otro lado, se ajustaron las dosis de fertilización en base a los análisis realizados. Sin embargo, no fue posible realizar el monitoreo de las recomendaciones generadas. Durante el desarrollo de la segunda parte del NODO se podrán realizar ajustes a las recomendaciones, considerando el desarrollo de los cultivos. Por otro lado, se realizarán talleres participativos de tal forma de traspasar herramientas a los productores que les permita mejorar su manejo productivo.	Informes de Avance Mensuales	\$ 7.000.000
6	Asesoría financiera y tributaria para el proceso exportador de las empresas productoras y la Cooperativa.	Se realizará 1 taller en que un experto en producción de uva de mesa y pasas analizará detalladamente todo el proceso productivo desde el punto de vista de los requerimientos técnicos y su costo. Se considerarán aspectos como la inversión (plantas, sistemas de riego, sistemas de conducción, etc), preparación de suelo (Jornadas maquinaria y agroquímicos), plantación (mano de obra), Podas, Control de Plagas y Enfermedades (agroquímicos y costo de aplicaciones), Cosecha (JH, materiales, traslado a packig), Empaque,	Taller: PPT, material complementario, fotografías y lista de Asistencia. Asesorías de Seguimiento: Informes individuales y Actualización de Matriz de Costos	\$ 6.500.000

		<p>etc. En el análisis se detallarán las variables que más impactan en el costo y la rentabilidad de la producción de uva de mesa y pasas, se realizarán sensibilizaciones en variables clave, y se entregará una matriz excel que podrá ser adaptada y utilizada por cada uno de los beneficiarios. Posteriormente, un profesional (Ing. Comercial o Ing. Agrónomo) realizará 8 visitas a cada productor (2 hrs por visita) en las que los ayudará a revisar y analizar los costos en que han incurrido. La información que se levante se registrará en la matriz de costos, de modo que los productores manejen con pleno conocimiento y de manera ordenada los costos involucrados en sus negocios, lo que les permitirá realizar ajustes para desarrollar negocios viables.</p>		
7	Asesoría en Gestión y Administración Contable - tributaria.	<p>Esta asesoría dice relación con el seguimiento requerido en la administración contable y tributaria de una Cooperativa, de manera de cumplir con la reglamentación vigente y aprovechar las ventajas tributarias del modelo.</p>	Informe de Asesoría	\$ 1.000.000
8	Asesoría en Branding y Packaging para uva de mesa y pasas	<p>Se realizará 1 taller para definir los elementos que caracterizan a los beneficiarios en aspectos como la geografía, formas de producción de uva y pasas, características agroclimáticas de sus campos, aspectos culturales, tradiciones, etc. Además, se considerará el tipo de imagen que quieren proyectar (productos modernos, tradicionales, sofisticados u otro), y los requerimientos y tendencias en los mercados de destino. En base a eso, se diseñarán, al menos 3 alternativas de Marca, Imagen (logo) y Diseños de Packaging para la uva de mesa y pasas, los que se presentarán a los productores para que seleccionen 1. Posteriormente, la alternativa seleccionada se someterá a variaciones y mejoras (al menos 3 alternativas), las que serán presentadas y</p>	Informe de Asesoría, Propuestas de Marca, Imagen y Diseños de Packaging	\$ 1.600.000

		validadas por los productores. Finalmente se entregarán imágenes en formato digital en variantes en colores, blanco, negro y gris; y las maquetas digitales de packaging propuestos.		
9	Gira de prospección comercial para la exportación de pasas a Latinoamérica	Gira de prospección comercial de clientes en Latinoamérica a través de la participación en la Feria APAS, la que se realizará entre el 18 y 21 de Mayo de 2020 en Sao Paulo, Brasil. La Feria APAS es uno de los eventos de encuentro y exhibición más importantes de productos retail en Brasil y reúne los más importantes e influyentes distribuidores, proveedores y supermercadistas de todo Brasil. En la gira participarán 6 empresarios y 1 coordinador, se extenderá por 6 días, y se proyecta participar en ruedas de negocio, entregar muestras de productos y networking con el apoyo de la oficina regional de PROCHILE.	Informe técnico de realización de la gira, incluyendo objetivos, itinerario, fotografías, lista de asistencia, encuesta de evaluación de la actividad a los beneficiarios participantes en la actividad y resultados obtenidos.	\$ 7.344.444
10	Diseño de Plan de Marketing para la exportación de uva de mesa y pasas	A través de un especialista y por medio de talleres, entregará los principales conceptos de marketing de exportación, para posteriormente, a través de un trabajo práctico y con el apoyo del especialista, inicien el proceso de establecimiento de una estrategia de marketing internacional para las pasas.	Informe de Asesoría, incluyendo indicadores de gestión y medios de verificación del Plan de Marketing	\$ 1.700.000
11	Asesoría en factibilidad de implementación en Comercio Justo	Un especialista en Comercio Justo realizará un taller grupal en que expondrá sobre las características de la Certificación Comercio Justo, sus costos y beneficios comerciales y sociales, y se analizarán ejemplos de empresas nacionales que cuentan con la certificación, identificando las ventajas y desventajas de su implementación. Posteriormente, el especialista realizará un diagnóstico que determine el potencial y las brechas de las empresas participantes del NODO para su certificación en Comercio Justo, diseñando un plan de trabajo y recomendaciones para su implementación.	Informe de Asesoría	\$ 1.200.000

12	Asesoría para puesta en marcha de Modelo de Negocio Cooperativo	Asesoría técnica, comercial y financiera enfocada en la puesta en marcha del Modelo del Negocio Cooperativo o Asociativo. Debe considerar un flujo de caja de un período de años a acordar con los beneficiarios del programa, en el cual se proyectarán los costos, ingresos, capital de trabajo, impuestos, utilidades, etc., que incidirán en la puesta en marcha del negocio. Se detallarán los volúmenes productivos de cada uno de los participantes, así como los aportes económicos que deberá realizar para la puesta en marcha y operación de negocio, y estrategias financieras concretas (Ej: Créditos) que permitan materializar el Negocio Cooperativo o Asociativo.	Informe de Asesoría y presentación de resultados a Beneficiarios	\$ 2.500.000
----	---	--	--	-----------------

- El costo de las actividades incluye impuestos.

CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO											
Nº	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Gira nacional de prospección de tecnologías para el proceso de secado de uvas y producción de pasas				x						
2	Asesoría en secado de pasas considerando los requerimientos del mercado	x	x								
3	Implementación GlobalGAP	x	x	x							
4	Implementación de SYSTEM APROACH	x	x	x	x	x	x				
5	Asesoría técnico productiva para estandarizar calidad de exportación.	x	x	x	x	x	x	x			
6	Asesoría financiera y tributaria para el proceso exportador de las empresas productoras y la Cooperativa.		x	x	x	x	x	x	x	x	x
7	Asesoría en Gestión y Administración Contable - tributaria.					x					
8	Asesoría en Branding y Packaging para uva de mesa y pasas			x	x	x					
9	Gira de prospección comercial para la exportación de pasas a Latinoamérica						x				
10	Diseño de Plan de Marketing para la exportación de uva de mesa y pasas					x	x				
11	Asesoría en factibilidad de implementación en Comercio Justo								x	x	
12	Asesoría para puesta en marcha de Modelo de Negocio Cooperativo					x	x	x			



INDICADORES DE RESULTADO						
Miden los cambios en las empresas participantes una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Empresas con certificación GLOBALGAP	N° de Empresas certificadas/Total de Empresas	%	16,7 %	66,7 %	Mes 10	Certificación
N° de Empresas con System Approach implementado	N° de Empresas con implementación/Total de Empresas	%	0 %	100 %	Mes 10	Informes individuales de Implementación de System Approach
Exportación asociativa de pasas, de manera directa o indirecta.	N° de Contenedores exportación de pasas exportados asociativamente, de manera directa o indirecta	Cantidad	0	2 Contenedores (40.000 Kilos)	Mes 10	Facturas de exportación, contratos y/o documento de venta
Aumento de los rendimientos y/o calidad exportable	% empresa de empresas con aumento de rendimientos y/o calidad exportable	%	50	70%	Mes 10	Informe técnico, facturas de venta y/o exportación



INDICADORES DE PRODUCTO

Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos

OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1 y 3	Misión tecnológica nacional	Nº de misiones nacionales realizadas	Nº	0	1	Mes 5	Informe actividad Registro fotográfico
1 y 3	Misión comercial internacional	Nº de misiones internacionales realizadas	Nº	0	1	Mes 6	Informe actividad Registro fotográfico
3	Incorporación de capacidades para el seguimiento y control financiero de las unidades productivas	Nº productores con registros de costos actualizados/ Total de Productores	%	0%	100%	Mes 10	Informes técnicos individuales



CRITERIOS DE EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	Ponderación
<p>CAPACIDADES TÉCNICAS Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO</p> <p>La Consultora o institución que ejecute la Etapa de Desarrollo deberá contar con un equipo de trabajo con experiencia en ejecución de consultorías en exportación, gestión comercial, producción de uva de mesa de exportación y/o manejo técnico de uva de mesa. Deberá contar con, al menos, un Ingeniero Agrónomo con 8 años de experiencia en producción y exportación de uva de mesa.</p>	25%
<p>EXPERIENCIA DE LA CONSULTORA EN EL APOYO A PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE PYMES Y DE SUS MERCADOS</p> <p>La Consultora o institución que ejecute la Etapa de Desarrollo 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>	20%
<p>PROPUESTA TÉCNICA</p> <p>Propuesta Metodológica del trabajo a realizar.</p>	35%
<p>EQUIPAMIENTO E INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES</p> <p>Propuesta Metodológica del trabajo a realizar y resultados esperados.</p>	5%
<p>PROPUESTA ECONÓMICA:</p> <p>Dentro de los sub ítem a evalúa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Oferta económica; 2) Productos y/o servicios adicionales a los TDR (Ej: Incorporar a nuevas empresas beneficiaras al proyecto, incorporar actividades adicionales al Plan de Trabajo u otro). 	15%

- 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 Viernes 10 de enero de 2020.

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 Empresa

- CV de la empresa ejecutora
- Copia del Rut de la empresa
- Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones.
- Poder de los representantes legales
- Copia del Rut de sus representantes legales.
- Certificado de vigencia con no más de 60 días de antigüedad.

Antecedentes Técnicos

- Propuesta técnica
- Metodología de trabajo
- Esquema organizacional, 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.
- Esquema organizacional con que se llevará a efecto el programa, incluyendo la descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.



Propuesta Económica

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

PRODUCTOS ENTREGADOS

El ejecutor de la consultoría 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 Y GARANTIA: El Agente Operador Intermediario podrá pagar por adelantado el 50% del total del costo del programa contra entrega de una garantía equivalente, mientras que el 50% restante se pagará una vez que el AOI y CORFO aprueben los informes técnicos y financieros. El costo del programa será cofinanciado por Corfo (90%) y los beneficiarios (10%).

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/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 hasta las 18:00 hrs. del día martes 07 de Enero de 2020, en el correo electrónico: vmunoz@asoex.cl.