



**TERMINOS DE REFERENCIA (TDR)
LICITACIÓN**

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

CÓDIGO: 17NODO-89091-2

PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD

REGIÓN DE COQUIMBO

28 de Septiembre de 2018



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

CÓDIGO: 17NODO-89091-2

DESCRIPCIÓN DE PROYECTO

El proyecto tiene por objeto mejorar la competitividad de 8 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) **Capacidades técnicas y de gestión para mejorar la oferta exportable**, en la cual se desarrollarán actividades asociadas instalar y desarrollar capacidades que promuevan aumentos y/o mejoras en el volumen, calidad y condición de la oferta exportable, así como en la gestión de los recursos involucrados en la producción, b) **Diversificación productiva en base a *Flame seedless***, con el objetivo de identificar y desarrollar negocios que generen mayores utilidades (aumentar ingresos y/o reducir costos), c) **Capacidades técnicas para la exportación directa**, a través de actividades y capacitaciones que permitan exportar de manera asociativa y directa a los mercados de destino, accediendo a mejores precios y/o reduciendo costos mediante acciones asociativas, y **d) Reconversión productiva de la variedad *Flame seedless***, identificando nuevas variedades de uva de mesa y/o especies que sea más rentables.

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. Desarrollar capacidades para mejorar la oferta exportable.
2. Transferir conocimientos y herramientas para el uso alternativo de *Flame seedless*.
3. Desarrollar capacidades y transferir conocimiento para la exportación directa y asociativa.
4. Transferir conocimiento y herramientas para la reconversión productiva a variedades y/o especies que sean más rentables

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

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



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

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD
1	Coaching exportador en uva de mesa.	<p><u>Objetivo:</u> Capacitar a los agricultores en todos los aspectos relacionados con la exportación de uva de mesa al mercado norteamericano y asiático.</p> <p><u>Contenidos:</u> Metodología de las confianzas, análisis de mercado, fijación de precios, estrategias de comercialización y sesión complementaria donde se informan temas específicos relacionados con otras instituciones. La última sesión es práctica y consistirá en la presentación de un plan de negocios orientado al mercado internacional.</p> <p><u>Metodología:</u> Charlas/talleres grupales de jornada completa, impartidas por un mentor con experiencia en la exportación de uva de mesa. Talleres grupales enfocados en los mercados de EE.UU. y Asia para la uva de mesa. 48 hrs. de asesorías a productores (6 talleres de 8 hrs. cada uno), arriendo de salón, café, almuerzo, movilización, viáticos y materiales.</p>
2	Determinación y caracterización de la oferta de Flame seedless y otras variedades producidas en Valle del Elqui	<p><u>Objetivo:</u> Conocer el volumen de oferta de uva flame en la provincia del Elqui, y de otras variedades de calidad exportable, para una eventual comercialización asociativa, determinando los porcentajes de producción de destinada a exportación, pasas y otros derivados.</p> <p><u>Contenidos:</u> Determinar el volumen productivo de uva flame para la temporada 2018-2019, de los principales productores del Valle de Elqui, lo que permitirá tener la información base del flujo de oferta regional, para elaborar y definir una estrategia de comercialización asociativa. Caracterizar las diferentes alternativas para comercializar la producción de uva flamme de la temporada 2018-2019, identificando los potenciales clientes.</p> <p><u>Metodología:</u> La actividad se realizará durante un período de cuatro meses, mediante visitas a terrenos para el levantamiento de la información actual, se generará informe y presentará a los productores del NODO.</p>

3	Asesoría técnica, financiera y legal para la exportación asociativa.	<p><u>Objetivo:</u> Transferir capacidades técnicas, financieras y legales relacionadas con exportación asociativa</p> <p><u>Contenidos:</u> Gestión comercial para el proceso exportador, Modelos asociativos, normativas vigentes en origen y destino, requerimientos técnicos y legales, costo de implementación y operación, alternativas de financiamiento, beneficios tributarios, certificaciones requeridas, proyección económica a mediano y largo plazo, etc.</p> <p><u>Metodología:</u> Se realizarán 2 actividades grupales de 8 hrs cada uno, impartidos por expositores con experiencia en exportación asociativa de uva de mesa. 16 hrs. de asesorías a productores, arriendo de salón, café, almuerzo; pasajes, movilización, viáticos y materiales.</p>
4	Asesoría en registro, gestión y control de costos relacionados con la producción y exportación de uva de mesa	<p><u>Objetivo:</u> Transferir conocimientos básicos asociados a la gestión financiera, en lo relacionado al control de costos, inventario, mano de obra, etc.; que permitan gestionar los recursos y conocer de manera precisas los márgenes de utilidad del negocio.</p> <p><u>Contenido:</u> Asesoría en Registro, Gestión y Control de Costos. Se realizarán 6 asesorías de 2 horas para cada productor para la confección, actualización y modificación de planillas de costo de cada empresa. Aspectos fundamentales asociados a los conceptos de sistemas de Control de Costos, inventario y ventas de manera que el empresario logre analizar y desarrollar, plan de cuentas, margen de contribución, costos v/s gastos. Se le entregará manual de contenidos y se desarrollarán ejemplos prácticos reales.</p> <p><u>Metodología:</u> 6 sesiones de asesorías técnicas individuales, 12 hrs. para cada empresa, donde se trabajen las temáticas de acuerdo a la realidad de cada una. Se orientará a que participe entre 1 a 2 personas por empresa (Idealmente el Empresario).</p>

5	Asesoría en normativas requeridas por los mercados (BPA y FSMA).	<p><u>Objetivo:</u> Transferir capacidades sobre las normativas requeridas por los mercados de destino de la uva de mesa: BPA y FSMA</p> <p><u>Contenidos:</u> BPA: Módulo I. Bases para todo tipo de explotación agrícola (Historia y manejo del predio, mantención de registros y auditorías internas; Salud, bienestar y seguridad de trabajadores; desechos, manejo de la contaminación, reciclaje y reutilización, etc). Módulo II. Frutas y hortalizas frescas (manejo del suelo, precosecha, cosecha y embalaje). FSMA: I. Registro de Instalaciones de Alimentos (Sección 102); II. Actuales Buenas Prácticas de Manufactura y Análisis de peligros y Controles Preventivos Basados en Riegos para alimentos de consumo humano (Sección 103); III. Norma – Producción Primaria: Estándares para el cultivo, cosecha, empaque y manejo de frutas y verduras para consumo humano (Sección 105); y IV. Programa de Verificación de Proveedores Extranjero (FSVP) de Alimentos: Nuevas Exigencias para los Importadores de Alimentos en los EE.UU. (Sección 301). Asesoría individual en las materias para cada productor.</p> <p><u>Metodología:</u> 2 Talleres grupales (16 hrs.), en que un experto expondrá sobre las normativas BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) y FSMA (Ley de Modernización de Inocuidad de Alimentos, EE.UU.) enfocadas a la producción y exportación de uva de mesa; y una asesoría individual para cada productor (3 hrs.). La actividad considera arriendo de salón, café, almuerzo; pasajes, movilización, viáticos y materiales.</p>
6	Asesoría para el trabajo asociativo de los productores	<p><u>Objetivo:</u> Transferir capacidades para el fortalecimiento del trabajo asociativo de los beneficiarios del NODO</p> <p><u>Contenidos:</u> Identificación de stakeholders, cadena de valor y árbol de problemas del negocio actual. Ejercicios de trabajo en equipo y técnicas de resolución de conflictos. Definición de directorio, funciones y estatutos.</p> <p><u>Metodología:</u> Se realizarán 2 Talleres donde se capacitará al grupo sobre gobernanza, liderazgo, trabajo en equipo, resolución de conflictos y otros tópicos que fortalezcan al grupo y le de sustentabilidad en el tiempo. La actividad considera arriendo de salón, café, almuerzo; pasajes, movilización, viáticos y materiales.</p>

7	<p>Actualización de manejos en función de los nuevos requerimientos de los mercados de destino de la uva de mesa</p>	<p><u>Objetivo:</u> Mejorar la oferta exportable de los productores de uva de mesa.</p> <p><u>Contenidos:</u> Actualización de manejo de acuerdo a las nuevas exigencias de calidad de los mercados de destino, en los puntos críticos como Poda, Riego, Nutrición y Reguladores de Crecimiento, Manejo Fitosanitario, Cosecha y Postcosecha, para el mejoramiento del volumen, calidad y condición de la fruta de cada empresa, para la oferta exportable.</p> <p><u>Metodología:</u> Asesorías técnicas individuales, mediante 6 sesiones de trabajo en terreno con cada productor, Se considera un trabajo de 84 hrs. de asesoría a productores, considera gastos de operación, análisis de laboratorio y materiales.</p>
8	<p>Identificación de nuevas opciones productivas y comerciales para la variedad de uva de mesa Flame seedless.</p>	<p><u>Objetivo:</u> Conocer y Analizar alternativas de negocios para la producción y exportación de uva de mesa, con foco en las pasas y la producción de jugo.</p> <p><u>Contenidos:</u> Análisis del negocio de la producción y exportación de pasas y jugo en base a uva de la variedad Flame seedless. Se deberá analizar el modelo de negocio, costos, inversiones e ingresos asociados a cada uno. Además, se debe describir el mercado objetivo, competidores, formatos de venta, regulaciones, etc. Se realizarán estudios de mercados, análisis de requerimientos técnicos y legales, y flujos de caja, asociados a la producción de pasas y jugos en base a la uva Flame Seedless.</p> <p><u>Metodología:</u> El Estudio desarrollado se presentará de manera parcial mediante dos exposiciones ante los productores y se les entregará una copia del informe completo. Se considera 90 hrs. de dedicación para elaboración de informe, movilización, viáticos y materiales.</p>

9	Asesoría en el negocio exportador con nuevas variedades de uva de mesa y frutales de recambio	<p><u>Objetivo:</u> Analizar el negocio exportador basado en nuevas variedades de uva de mesa y frutales de recambio</p> <p><u>Contenidos:</u> A. Nuevas variedades de uva de mesa: (i) Programas de Mejoramiento Genético presentes en Chile; (ii) Modelo Comercial; (iii) Variedades exitosas y con proyección; (iv) Manejos Agronómicos Relevantes; (v) Mercados y Precios; (vi) Flujo de caja de, al menos, 3 variedades. B. Cítricos y Nueces: (i) Especies/Variedades exitosas y con proyección; (ii) Manejos Agronómicos Relevantes; (iii) Mercados, Normativas y Precios; y (iv) Flujo de caja de, al menos, 2 variedades de Nogal y 3 especies/variedades de cítricos.</p> <p><u>Metodología:</u> Se asesorará al grupo en nuevas opciones productivas, y se realizarán 2 Talleres (16 hrs.) donde se analizarán los modelos de negocio basados en (i) nuevas variedades de uva de mesa (2); (ii) producción y exportación de cítricos y (iii) nueces. La actividad considera arriendo de salón, café, almuerzo; pasajes, movilización, viáticos y materiales.</p>
10	Conocimiento de experiencias asociativas de exportación de nuevas variedades de uva de mesa	<p><u>Objetivo:</u> Conocer experiencias de exportación asociativa de nuevas variedades de uva de mesa en las Regiones de Coquimbo y Valparaíso</p> <p><u>Contenidos:</u> Desafíos técnicos, legales y económicos asociados a la exportación asociativa, modelo de negocio, financiamiento, gobernanza y toma de decisiones, etc.</p> <p><u>Metodología:</u> Se realizarán 4 visitas (R. de Coquimbo y R. Valparaíso) a terreno a empresas que hayan realizado exportaciones de manera asociativa y se entrevistará a los gerentes, empresarios, administradores, jefes de packing u otro actor relevante.</p>

11	Giras de prospección de mercado y análisis de condición de llegada de la uva de mesa	<p><u>Objetivo:</u> Analizar el mercado de EE.UU. para la uva de mesa previo a la exportación y analizar la condición de llegada de la fruta nacional y su competencia en el mercado</p> <p><u>Contenidos:</u> Visitas a terreno para analizar la condición en que llega su fruta al mercado, así como las características de calidad y condición de la uva proveniente de otros mercados (EE.UU.; Perú, Brasil u otro), considerando variedades y precios. Paralelamente se contactarán a potenciales clientes, recibidores y brokers interesados en la producción del grupo de empresarios.</p> <p><u>Metodología:</u> Gira de delegación de 5 productores a EE. UU., la actividad considera Pasajes aéreos Santiago - San Francisco - Santiago, alojamiento y alimentación en EE.UU. para un grupo de 5 productores. Duración de la gira: 7 días.</p>
----	--	--

PRESUPUESTO REFERENCIAL: \$ 42.469.490.- (impuestos incluidos)

CARTA GANTT ETAPA DESARROLLO (Marcar con X los meses ejecución de las actividades)											
Nº	ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
1	Coaching exportador en uva de mesa.	x	x	x							
2	Determinación y caracterización de la oferta de Flame seedless y otras variedades producidas en Valle del Elqui		x	x	x	x					
3	Asesoría técnica, financiera y legal para la exportación asociativa.					x	x				
4	Asesoría en registro, gestión y control de costos relacionados con la producción y exportación de uva de mesa	x	x	x							
5	Asesorías en normativas requeridas por los mercados (BPA y FSMA).									x	x
6	Asesoría para el trabajo asociativo de los productores									x	x
7	Actualización de manejos en función de los nuevos requerimientos de los mercados de destino de la uva de mesa		x	x	x	x		x		x	
8	Identificación de nuevas opciones productivas y comerciales para la variedad de uva de mesa Flame seedless.		x	x	x						
9	Análisis del negocio exportador con nuevas variedades de uva de mesa y frutales de recambio		x	x							
10	Conocimiento de experiencias asociativas de exportación de nuevas variedades de uva de mesa								x	x	
11	Giras de prospección de mercado y análisis de condición de llegada de la uva de mesa			x			x				



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>	30%
<p>EQUIPAMIENTO E INFRAESTRUCTURA PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES</p> <p>Propuesta Metodológica del trabajo a realizar y resultados esperados.</p>	10%
<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 Lunes 15 de octubre 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 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.
- F-30 actualizado y sin anotaciones.
- Certificado de vigencia con no más de 30 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 16:00 hrs. del día viernes 12 de Octubre de 2018, en el correo electrónico: ymunoz@asoex.cl.