



## **TÉRMINOS DE REFERENCIA**

**Estudio conducente para establecer protocolos de trabajo entre  
Agricultores, Lo Valledor y ASOF**

**CÓDIGO 19PTI-109867-2**

**Fecha: 25-05-2020**

## **INDICE DE CONTENIDOS**

1	INTRODUCCIÓN .....	3
2	IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA .....	4
3	OBJETIVO GENERAL.....	5
4	OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	5
5	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA Y COBERTURA.....	6
6	PROPUESTA .....	6
7	PLAZOS DE EJECUCIÓN .....	7
8	PRESUPUESTO DISPONIBLE .....	8
9	CRITERIOS DE EVALUACIÓN .....	8
10	ASIGNACIÓN .....	8
11	PLAZOS RECEPCIÓN DE CONSULTAS .....	8
12	PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS .....	8
13	CONTRATO.....	9
14	FACTURACIÓN .....	9

## 1 INTRODUCCIÓN

La Región Metropolitana (RM) concentra más del 30% de la superficie total de hortalizas cultivada en el país y produce alrededor del 20% del total nacional. Sin embargo, dadas las condiciones a nivel de producción primaria, el sector padece de una serie de brechas que limitan su desarrollo, entre ellas: alta presencia de pequeñas explotaciones productivas con bajos niveles de innovación, comercialización de productos a granel con bajos nivel de agregación de valor y la presencia de canales comerciales con exigencias muy diferentes entre sí. Sin embargo, la cercanía con el Gran Santiago también puede suponer una ventaja para la horticultura regional, dado que es el principal mercado a nivel nacional. Asimismo, para la Seguridad Alimentaria y Nutricional (SAN) en la RM, la oferta de productos hortícolas frescos desde las áreas periurbanas es clave.

Por otro lado, en esta región se comercializa un 70% de las hortalizas del país a través de Lo Valledor y La Vega, por lo que esta necesidad de fortalecimiento de la cadena de comercialización, debe ir acompañada de estrategias y acciones que permitan asegurar a los consumidores productos de calidad e inocuos, con el fin de disminuir el factor de riesgo a nivel sanitario.

Las recientes crisis en nuestro país, han demostrado la necesidad de fortalecer los canales de comercialización y distribución de hortalizas de los sectores diferenciados al retail, ya que la comercialización a nivel de ferias libres demostró su importante rol en la industria, con más de 455 puntos de comercialización en la R.M.

La Región Metropolitana, a través de Corfo ha iniciado un Programa Territorial Integrado para fortalecer la cadena de valor hortícola, cuyo objetivo es promover la calidad e inocuidad en la industria a través de la implementación de un modelo de gestión territorial y de articulación público privada. A través del PTI se busca reducir las principales brechas a nivel de producción primaria, distribución y redes territoriales. Uno de los objetivos del programa es incorporar estándares de buenas prácticas de inocuidad entre los agentes comerciales de canales tradicionales de comercialización, mediante actividades de transferencia tecnológica. Por otro lado y a través de alianzas estratégicas se busca desarrollar buenas prácticas comerciales en los principales canales mercantiles de hortalizas.

En este contexto, el PTI contratará una consultoría con el fin de establecer protocolos de trabajo entre agricultores, Lo Valledor y ASOF en aspectos de inocuidad, calidad y buenas prácticas comerciales entre los agentes, a partir de una evaluación que permita establecer y definir áreas de trabajo colaborativo en función de las oportunidades que presenta cada canal comercial. El protocolo será validado en mesas de trabajo y difundido a través de 3 charlas que congreguen a distintas organizaciones de feriantes pertenecientes a la ASOF.

## 2 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La Región Metropolitana concentra alrededor del 40% de la población nacional, es decir, concentra gran parte de la demanda de hortalizas del país.

En relación a la superficie total de hortalizas cultivadas, la Región Metropolitana concentra más del 30% y produce alrededor del 20% de la producción nacional. Sin embargo, el sector horticola se caracteriza por la alta presencia de pequeñas explotaciones productivas con bajos niveles de agregación de valor y asociatividad para enfrentar problemas en común.

El principal canal comercial utilizado por los pequeños horticultores son las “Ferias Libres” sin embargo, en su mayoría se realiza a través de intermediarios (acopiadores), y centrales de abastecimiento (ferias mayoristas).

La misma región concentra un gran número de ferias libres, alrededor del 41% del total nacional (1.114 ferias libres a lo largo del país), donde un 47,1% de los productos ofertados proviene del sector horticola, de acuerdo a lo informado por los dirigentes de Ferias libres (Catastro Nacional de Ferias Libres 2016).

Las ferias libres se encuentran organizadas a través de la Confederación Gremial Nacional de organización de ferias libres, persas y afines, ASOF, que representa a cerca del 70% de las organizaciones de ferias libres de todo el país y cuya misión es consolidar estrategias y generar condiciones para que las ferias libres se fortalezcan y desarrollen como principal canal de abastecimiento de los hogares, en cada una de las regiones de Chile.

La Región Metropolitana posee el principal centro mayorista privado de comercio hortofrutícola del país, correspondiente a la Central de Abastos Lo Valledor, donde se comercializa más de 2.500.000 toneladas de productos hortofrutícolas, un 70% de las hortalizas de Chile ya partir del cual se abastecen, principalmente, las ferias libres para luego llegar al consumidor final. Sin embargo, es un canal con baja agregación de valor, ya que en su gran mayoría se comercializan productos a granel.

En cuanto a la relación productiva, comercial y operacional del agricultor con el feriante, se desea llegar al concepto llamado “circuito corto”, el cual consiste básicamente en minimizar la cantidad de intermediarios existentes entre el productor de los alimentos hortofrutícolas y el feriante. La principal brecha para impulsar esta estrategia dice relación con aspectos logísticos tanto de la oferta como la demanda. Por el lado de la demanda, el feriante tendría que dirigirse a una diversidad de proveedores para lograr su completo abastecimiento, teniendo que ir de productor en productor. Del lado de la oferta se encuentran los volúmenes de producción: los de un productor resultan demasiado grandes para entregarlos a un solo feriante. Para el productor es más complejo poder vender toda su producción a distintos feriantes, ubicados en diferentes puntos geográficos. En este sentido, las

centrales de abastecimiento son una figura difícil de reemplazar, pues constituyen un lugar donde los volúmenes que se comercializarán están prácticamente asegurados debido a la concentración de la demanda. Además, el conocimiento de los volúmenes de compra por parte de un conjunto de demandantes permite que los productores puedan estimar con cierta certeza los niveles de acopio necesarios.

Entre las brechas identificadas en el ámbito de distribución y comercialización, podemos mencionar:

- Limitada incorporación de infraestructura
- Limitada incorporación de estrategias que resguardan la inocuidad
- Baja agregación de valor.
- Limitada incorporación de protocolos de trazabilidad para resguardar la inocuidad y calidad de productos.
- Inexistencia de diferenciación en precio entre hortalizas certificadas y no certificadas en mercados mayoristas y ferias libres.
- Limitada incorporación de tecnologías en los canales tradicionales de comercialización.

Dado lo anteriormente expuesto, se evidencia que si bien el sector comercializador se encuentra medianamente estructurado, falta incorporar protocolos de comercialización que permitan potenciar las relaciones comerciales entre cada uno de los actores involucrados y mejorar el estándar exigido en términos de calidad e inocuidad dentro de esta cadena de valor.

Dichos protocolos deben incorporar buenas prácticas de comercialización, resguardo de la calidad e inocuidad de los productos y un sistema de trazabilidad básico para asegurar la mencionada condición, en ámbitos como: Ingreso de camiones, posturas, manipulación y venta, etc. los cuales se deben definir al momento del estudio y en conjunto con los agricultores, Lo Valledor, ASOF Y PTI.

### **3 OBJETIVO GENERAL**

Definir áreas de trabajo colaborativo entre agricultores-Lo Valledor y ASOF para establecer formas de trabajo que permitan asegurar las buenas prácticas comerciales entre los actores y la entrega de productos inocuos y de calidad al consumidor.

### **4 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- a) Caracterizar el modelo de comercialización actual entre Agricultores, Lo Valledor y Feriantes.

- b) Identificar y definir áreas de trabajo colaborativo entre Agricultores, Lo Valledor y ASOF, en aspectos comerciales, de calidad, trazabilidad e inocuidad, indicando su valorización y priorización para el cumplimiento del objetivo general.
- c) Estandarizar formas de trabajo entre los actores a través de un protocolo para cada área definida, con un periodo de implementación no mayor a 2 años.
- d) Orientar la implementación de los protocolos definidos.

## 5 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA Y COBERTURA

El estudio se focalizará en la comuna de Pedro Aguirre Cerda, donde se encuentra la Central de Abastecimiento Lo Valledor y donde ocurre la comercialización entre agricultores y feriantes. Sin embargo, se debe considerar, para la obtención de información primaria, que los agricultores y feriantes se encuentran en distintas comunas de la Región Metropolitana.

## 6 PROPUESTA

La propuesta debe contener la siguiente información:

- A. Datos Generales del Postulante
  - a. Razón Social
  - b. Rut
  - c. Dirección
  - d. Teléfono
  - e. Nombre Jefe de Proyecto
  - f. Correo electrónico JP
  - g. Teléfono JP
- B. Antecedentes Legales
  - a. Documentación legal de la entidad ejecutora
    - i. Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones
    - ii. Personería de los representantes legales
    - iii. Fotocopia rut de la empresa y sus representantes
    - iv. Certificado de vigencia.
    - v. Certificado de Antecedentes laborales y previsionales, sin deuda previsional.
- C. Propuesta técnica
  - a. CV de la empresa ejecutora
  - b. Metodología de trabajo
    - Se debe considerar al menos:
      - Levantamiento de información
      - Reuniones y acuerdos con los actores involucrados (Agricultores, ASOF, Lo Valledor, PTI Hortícola)
      - Visitas a la Central de abastecimiento

- Visitas a terreno
- c. Número y nombre de profesionales que empleará para la ejecución del estudio, 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.
- d. CV del Equipo de trabajo propuesto
- e. Otros.
- D. Propuesta económica
  - a. Valor del servicio detallando HH utilizadas por tema y actividad.
- E. Productos entregados
  - a. La entidad ejecutora del estudio, deberá entregar dos informes detallados con las actividades y logros realizados y entregar respaldos técnicos, los que deben contener:
    - i. La caracterización del modelo actual de relación entre los actores en ámbitos comerciales, de calidad, trazabilidad e inocuidad de los productos.
    - ii. Una cartera de acciones o iniciativas categorizadas en virtud de: potencial colaborativo/ económico, y de factibilidad de implementación considerando un periodo no mayor a 2 años.
    - iii. Protocolos de trabajo para cada área definida (Al menos 4 protocolos de trabajo en términos de calidad, inocuidad, trazabilidad y prácticas comerciales)
  - b. Los informes, al 50% de avance y 100% de avance, deberán ser entregados en dos copias (física y digital) en oficinas de ASOEX, ubicada en Cruz del Sur 133, oficina 701, Las Condes.
  - c. La empresa debe entregar todos los antecedentes respecto a la actividad ejecutada, que la demandante solicite a petición de CORFO o de ASOEX en su rol de Agente Operador Intermediario de CORFO.

## 7 PLAZOS DE EJECUCIÓN

El plazo para ejecutar el estudio será de 3 meses.

EL primer informe de avance, deberá ser entregado al 1,5 mes de firmado el contrato.

Terminado el plazo de ejecución, el informe final deberá ser entregado en un plazo de 5 días hábiles.

Las observaciones serán entregadas en un plazo máximo de 10 días hábiles.

El informe con las observaciones levantadas deberá ser entregado en un plazo máximo de 10 días hábiles.

El incumplimiento de plazos por parte de la entidad ejecutora, tendrá una multa de UF 1 por día de atraso.

## 8 PRESUPUESTO DISPONIBLE

El presupuesto disponible para realizar el estudio es de \$ 2.500.000, Valor neto, el que se pagará una vez aprobado el informe final.

## 9 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Las propuestas serán evaluadas con notas de 1 a 10, siendo 1 el mínimo y 10 el máximo. Cada criterio será analizado en base a la información proporcionada.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN	PONDERACIÓN
Experiencia Laboral de la empresa en el rubro	Experiencia de la empresa en el rubro y en la especialidad, referencias comprobables de resultados exitosos y de servicios entregados. Se revisará CV de la empresa .	20%
Equipo de trabajo	Contar con equipo de trabajo multidisciplinario y con competencias necesarias para realizar el estudio, especialización técnica, experiencia exitosa en los temas a tratar en el proyecto	30%
Metodología de trabajo	Se evaluará la metodología propuesta, tiempos de ejecución y compromiso con el desarrollo del proyecto.	20%
Calidad de la propuesta	Se evaluará la calidad de la propuesta, en cuanto a claridad, coherencia y sistematicidad.	30%

## 10 ASIGNACIÓN

Para la adjudicación, las proponentes deberán alcanzar un puntaje mínimo de 6 y ninguno de los criterios bajo 5.

No serán evaluadas propuestas que no envíen la totalidad de Antecedentes detallados en el punto 6 de este documento.

## 11 PLAZOS RECEPCIÓN DE CONSULTAS

Consultas hasta el 13 de junio al correo [palvarez@asoex.cl](mailto:palvarez@asoex.cl)

## 12 PLAZO RECEPCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deben enviarse hasta el 26 de junio, vía correo electrónico, [palvarez@asoex.cl](mailto:palvarez@asoex.cl)



### **13 CONTRATO**

El contrato por la prestación de servicios, se realizará entre la empresa Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G. y la entidad seleccionada, eximiendo a Corfo de todo incumplimiento.

El contrato será iniciado con fecha a definir debido a la contingencia nacional.

### **14 FACTURACIÓN**

Los datos de facturación serán:

- a. Dirigida a Asociación de Exportadores de Frutas de Chile A.G,
- b. Documento probatorio: Boleta Honorarios y/o Factura de servicio.
- c. Deberá llevar glosa exigida en reglamento CORFO para instrumento:  
" Estudio conducente para establecer protocolos de trabajo entre Lo Valledor y ASOF CODIGO 19PTI-109867-2"
- d. d.-La actividad se pagará una vez realizada y aprobado el informe final.