

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: EXPORTANDO PRODUCTOS APÍCOLAS DE ALTO VALOR BIOLÓGICO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBIO, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 21REDME-186990-2”

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1. Objetivo General

Consolidar una red de tres empresas del sector apícola de la Región del Biobío para comercializar sus productos en mercados internacionales, mediante el traspaso de experiencias y conocimientos por parte de expertos y actores relevantes del ecosistema exportador, los cuales permitan la obtención de un productos estandarizado con valor agregado y la incorporación de herramientas claves en materia tributaria, aduanera y comercial para su vinculación con agregados comerciales y/o potenciales clientes en los mercados meta.

1.2. Objetivos Específicos

- Consolidar una red exportadora del sector apícola en la región del Biobío para la exportación de productos de alto valor biológico.
- Estandarizar los procesos productivos mediante análisis bioquímicos que permitan dar valor agregado al producto final y generar trazabilidad sanitaria.
- Transferir conocimientos por parte de agentes relevantes a los empresarios beneficiarios sobre requisitos y/o procedimientos claves al momento de exportar sus productos apícolas y explorar potenciales destinos ubicados en mercados internacionales, visibilizando procesos y nuevos canales de comercialización para la exportación de sus productos.
- Vincular a la red de empresas con potenciales clientes internacionales por medio de encuentros comerciales en mercados ubicados en el exterior.

1.3. Antecedentes del Programa

El proyecto consiste en la conformación de un grupo de tres empresas representativas del sector apícola de la Región del Biobío, que cuentan con potencial de crecimiento y de exportación suficiente para generar un impacto en los mercados de destino. Lo anterior con el propósito de fomentar la asociatividad del sector como un factor clave de diferenciación y diversificación de la oferta de valor de éstos hacia nuevos mercados, generando una base basada en el trabajo en equipo y el mutualismo, en la cual alianzas estratégicas, junto a la

transferencia de conocimientos por parte de agentes relevantes del ecosistema exportador, incentiven y promuevan un trabajo colaborativo.

Por otra parte la consolidación de la red para minimizar las brechas que transversalmente enfrentan como grupo, analizando aquellos procedimientos claves de exportación, promoviendo la cultura alimentaria basada en frutos de la biodiversidad, entre los mercados consumidores como una oportunidad de crecimiento económico, expansivo, de cobertura y de imagen, permitiendo a los beneficiarios posicionarse en el exterior, realizar nuevas alianzas estratégicas, trabajar en conjunto, visibilizar nuevos canales de comercialización y estudiar industrias que resulten atractivas y/o potenciales destinos, lo cual en conjunto con el resto de actividades contribuirá al mejoramiento de la calidad de los productos apícolas que permitan competir de mejor forma en el mercado.

Es importante considerar, que, dentro de los resultados obtenidos en la primera etapa de diagnóstico de este proyecto, se ha logrado la conformación de una red de tres empresas del sector apícola, en donde mediante un levantamiento de información en terreno, se diagnosticaron las brechas preliminares que presenta cada una de las empresas beneficiarias en materias de exportación.

Así mismo, se realizaron diferentes visitas con el objeto de levantar información relevante de la oferta actual, alinear las brechas más críticas que presentaron en común para ser abordadas en la etapa de desarrollo, describiendo estas problemáticas, caracterizando su oferta, entregándoles recomendaciones estratégicas de mejora de sus productos con mayor potencial de exportación.

Dicho levantamiento fue contrastado con un análisis de competitividad del mercado tanto consumidor como proveedor actual, de manera tal, generar un benchmarking estratégico para posteriormente proponer una estructura con definición de actividades claves para esta segunda etapa, en donde se desarrolló un plan de acción que permita combatir las brechas presentadas e incorporar para la RED todas las herramientas y transferencias de conocimientos para su penetración en mercados internacionales.

Considerando que durante los meses que contempló la etapa de diagnóstico, se levantaron la brechas de competitividad. En la etapa de desarrollo que se postula los desafíos que enfrenta el proyecto tienen que ver con la innovación, trazabilidad, certificaciones y diferenciación del producto. Se busca destacar las ventajas o propiedades saludables de las frutas autóctonas de Chile, propiedades organolépticas, propiedades balsámicas, antibacterianas y fungicidas. Es importante destacar que la diversidad de tipos de miel según origen floral de Chile es mucho más amplia que la que se presenta en el mercado internacional lo cual permite lograr una oferta exportable más amplia. Por lo cual la red exportadora propone atacar dichas brechas, mediante la transferencia de conocimientos por parte de actores relevantes del ecosistema exportador tales como Servicio Nacional de

Aduanas, Servicio de Impuestos Internos, Corfo Biobío, ProChile y especialistas técnicos en comercialización; realizar todo el traspaso de herramientas técnicas de los procesos de exportación, facturación internacional, aspectos tributarios relacionados a los impuestos legales de origen y de destinos, asesorías expertas para clasificación en códigos arancelarios, etiquetados y aspectos relacionados a las barreras de salida por parte del mercado nacional, entre otros relacionados.

Así mismo, mediante pasantía, realizar transferencia de experiencia por parte de una empresa de la industria que ya haya exportado sus productos apícolas, resolviendo interrogantes e inquietudes que a la fecha presentan los empresarios pertenecientes a la red de exportación.

Por otro lado, mediante una asesoría experta orientada al desarrollo comercial, se propone que las empresas puedan ordenar su idea de negocio mediante una descripción breve, clara y coherente, considerando los aspectos más relevantes a comunicar mediante plan estratégico de ventas a aplicar con otros agregados comerciales y/o posibles clientes en donde logren vinculación. Para ello, mediante un pitch de venta se propone dar mentoría para la construcción de esta presentación que ayude a las empresas beneficiarias a presentar su propuesta en ruedas de negocio internacionales con potenciales clientes. Lo anterior contempla realizarlo en idiomas protagónicos como inglés.

Una vez realizado lo antes descrito, realizar encuentros comerciales en nuevos mercados para acceso efectivo de beneficiarios a potenciales compradores tanto en Europa como América del Norte. Lo anterior, con el objetivo principal de que los empresarios puedan realizar reuniones en mercados internacionales y logren relacionarse con clientes potenciales que se ubican en el exterior de una manera presencial, permitiendo la vinculación directa para la presentación y exposición de sus productos.

Las condiciones comerciales de la miel dependen no sólo de la habilidad y conocimiento del apicultor y exportador sino también de que cada uno de ellos conozca en profundidad su producto los atributos y características de éstos, pero fundamentalmente tenga un profundo entendimiento de aquellos factores de calidad que considera el cliente internacional para definir las condiciones de precio y compra.

Cabe señalar que la definición de estos destinos para la realización de encuentros comerciales se sustenta en la validación y asesoría realizada por ProChile, quienes entregaron destinos potenciales los cuales se contemplan en el análisis del mercado consumidor del diagnóstico relacionado.

1.4. Resultados esperados

En la etapa de diagnóstico se abordaron las principales variables a tener en consideración para lograr una exportación exitosa, considerando el análisis de la oferta y la demanda y como las empresas participantes se insertan en esta cadena comercial.

El resultado más esperado del proyecto es que los apicultores conozcan, comprendan, midan e implementen mejoras productivas para obtener parámetros compatibles con las exigencias y normativas del mercado Europeo, Americano y eventualmente asiático. Dado lo referido, el proyecto considera que los apicultores intervengan su actividad productiva modificando aquellos procesos que afectan los resultados esperados.

Las condiciones comerciales de la miel dependen no sólo de la habilidad y conocimiento del apicultor y exportador sino también de que cada uno de ellos conozca en profundidad su producto los atributos y características de éstos, pero fundamentalmente tenga un profundo entendimiento de aquellos factores de calidad que considera el cliente internacional para definir las condiciones de precio y compra.

En cuanto al material biológico, se observa una oportunidad de negocio en la exportación de abejas reinas, estimándose la exportación de al menos el 50% de la producción nacional. La situación de la cera de abeja es destinada en la actualidad al autoconsumo dentro del sector apícola, observándose que existe demanda en el mercado externo.

La relación de confianza y credibilidad se basan en: el cumplimiento en los tiempos de entrega cantidad del producto ofrecido y la sustentabilidad en el tiempo son las variables esenciales para la generación de alianzas en el largo plazo con los eventuales socios internacionales.

Por este motivo es importante que las acciones de implementación del negocio permitan un posicionamiento para estar presente como un preferente efectivo en resolver el problema que tiene los consumidores de los productos que se ofertaran, Clave en este punto son las misiones comerciales y las acciones de promoción y difusión.

2. OBJETO DEL PRESENTE LLAMADO.

COPEVAL, en su calidad de Entidad Gestora del proyecto ante el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, cuya función es administrar todas las acciones necesarias para cumplir las actividades y objetivos del programa, requiere contratar los servicios de la Entidad ejecutora con el objetivo de llevar a cabo las actividades del plan de trabajo aprobado en su etapa de Desarrollo, que beneficia al grupo de empresas del sector creativo de la región del Biobío que participan del proyecto.

En consecuencia, los presentes Términos de Referencia fijan el procedimiento a través del cual COPEVAL

seleccionará a la Empresa que ejecutará el servicio descrito, de acuerdo a la propuesta presentada por esta en relación a los requerimientos que se indican en el punto 3 del presente documento.

3. ACTIVIDADES

El plan de trabajo aprobado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío consta de las siguientes actividades y presupuestos

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	COSTO \$	Aporte CDPR \$	Aporte Empresa \$
1	ASESORÍA TÉCNICA LEGAL Y NORMATIVA INTERNA EXPORTACIÓN	Disponer de toda la información, procedimientos y normativas que desde el punto de vista legal, normativo y de trámites, implica el proceso exportador	\$3.000.000	\$3.000.000	\$0
2	ASESORÍA TÉCNICA BUENAS PRÁCTICAS AGRÍCOLAS	Aseguramiento de procesos	\$4.000.000	\$4.000.000	\$0

3	ASESORÍA TÉCNICA DISEÑO MODELO DE NEGOCIOS PARA VE	Resolver, ya sea para la exportación conjunta o individual, cual y como es la mejor forma de realizarlo desde el punto de vista operacional, como del punto de vista comercial, y ejecución de negocios	\$5.000.000	\$5.000.000	\$0
4	ASESORÍA TÉCNICA TRAZABILIDAD DISTINTOS PROCESOS	Aseguramiento de procesos	\$5.000.000	\$5.000.000	\$0
5	ASESORÍA TÉCNICA TRIBUTARIA DE EXPORTACIÓN	Resolver toda la temática de las implicancias tributarias para cada empresa, además, la búsqueda de la solución tributaria más conveniente para la exportación conjunta	\$3.000.000	\$3.000.000	\$0
6	ASESORÍA TÉCNICA Y DE MARKETING, AJUSTE DE OFERTA	Ajustar técnica y la presentación de la oferta de acuerdo al benchmarking realizado tanto en Chile como en Alemania	\$3.000.000	\$3.000.000.	\$0
7	BENCHMARKING INTERNACIONA (ALEMANIA)	Conocer la industria, desde el producto hasta la forma de comercializar, las respectivas normativas, exigencias y requerimientos en los mercados internacionales.	\$11.000.000	\$8.000.000	\$3.000.000
8	BENCHMARKING NACIONAL (APIMONDIA)	Conocer la industria, desde el producto hasta la forma de comercializar, las respectivas normativas y requerimientos de los mercados internacionales.	\$2.300.000	\$1.500.000	\$800.000

9	BENCHMARKING NACIONAL CON EMPRESAS QUE ESTÉN EXPOR	Visita a empresa nacional que esté exportando alimentos. como conocer trabas, normativas y dificultades que el proceso exportador significa	\$1.500.000	\$1.500.000	\$0
Total Actividades			\$37.800.000	\$34.000.000	\$3.800.000
Total proyecto			\$37.800.000	\$34.000.000	\$3.800.000

4. PRODUCTOS ESPERADOS

Con relación a los resultados esperados al finalizar el proyecto, se propone un plan de trabajo que integra 10 actividades.

Por una parte, mediante la vinculación con alguna empresa del sector que se encuentre haciendo exportaciones, realizar un benchmarking hacia el grupo de beneficiarios con el fin de responder a interrogantes que la red pueda manifestar en su etapa previa a la vinculación con mercados internacionales.

Sumado a lo anterior, el desarrollo de un Seminario ampliado a empresas del sector, exponer aspectos tributarios que sean considerables antes de la exportación. Para ello, con la participación de expertos, responder a interrogantes de la red y conocer aspectos de procesos de exportación. Así mismo, Se realizará una capacitación y asesoría experta por parte de actores relevantes como Servicios de Impuestos Internos, SAG y Servicio Nacional de Aduanas.

Durante tres días, mediante diferentes jornadas expertos abordarán aspectos legales de exportación, códigos arancelarios y barreras de salida que presenta el mercado nacional para el sector.

Adicionalmente, se desarrollará Con el objetivo de caracterizar y adecuar la oferta nacional al mercado internacional de interés, se realizará una asesoría comercial que busque adaptar sus productos conforme a lo requerido en el exterior (mercados a validar y explorar otros potenciales) para la posterior comercialización en estos mercados internacionales.

Por otra parte, Con el objetivo de estandarizar y orientar el proceso para obtener un producto de calidad y diferenciado, se realizará una asesoría técnica que busque adaptar los proceso en materias de Bioseguridad en

las instalaciones, Medidas higiénicas, Combustible para el ahumador, Control de plagas y roedores, bioseguridad del apiario, manejo y uso de medicamentos, manejo y disposición de desechos, biodiversidad, etc.

Por otra parte, con el objetivo de garantizar la trazabilidad y la alta calidad de los productos se realizará una asistencia técnica para certificar la calidad y el valor biológico de los productos.

Adicionalmente para fortalecer las capacidades comerciales de la red en términos de presentación de sus productos y descripción de su oferta de manera clara, específica y coherente; previo a giras de negocio se realizará una asesoría para que puedan realizar un pitch de venta y así, desarrollar un plan estratégico para vender y presentarse en las ruedas comerciales internacionales. Cabe mencionar que estos pitch serán en inglés.

Finalmente, a través de misiones comerciales se buscará que los empresarios puedan realizar reuniones internacionales y relacionarse comercialmente con clientes potenciales en el exterior de manera presencial y así, generar una vinculación directa para la presentación y exposición de sus productos.

El desafío con este proyecto es que las empresas una vez que hayan sido capacitadas con toda la transferencia de conocimientos, preparación comercial, asesorías expertas y el traspaso de experiencias; puedan exportar sus productos y logren vincularse con el ecosistema de la exportación para concretar compromisos comerciales en los mercados internacionales.

5. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución para el cumplimiento de las actividades tiene como fecha tope el 29 de agosto de 2024.

6. PAGOS

El Agente Operador Intermediario Copeval pagará, con los recursos transferidos por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, a la entidad Consultora contra aprobación de los avances técnicos y financieros reportados.

7. PARTICIPANTES

Podrán participar aquellas consultoras constituidas como persona jurídica que tributen en 1° categoría frente al Servicio de Impuestos Internos, que presenten interés y que respalden todos los antecedentes técnicos y administrativos requeridos en el presente TDR.

Se requiere que la entidad posea experiencia de más de 3 años en el desarrollo y ejecución de iniciativas ligadas al área de consultoría, además deberá contar con un equipo de trabajo idóneo con profesionales con

vasta experiencia en consultorías y asesorías técnicas en el ámbito del emprendimiento y fomento Productivo.

La empresa consultora deberá cumplir como mínimo con los siguientes puntos:

- Contar al menos con un profesional, dentro del equipo de trabajo con experiencia comprobable de 2 años de trabajo en el área de ejecución de proyectos de apoyados por Corfo o C DPR
- Experiencia de al menos 2 años en la ejecución de programas de financiamiento de Corfo o C DPR, comprobable.
- Vinculación y redes con entidades nacionales y/o internacionales ligadas a la exportación de productos. Comprobables.
- Vinculación a empresas del sector productivo de la región del Biobío.

8. PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y FECHAS DE CONSULTAS

Las ofertas serán recibidas a partir del **jueves 04 de enero de 2024 hasta el miércoles 10 de enero del 2024, a las 12:00 hrs.**, vía correo electrónico dirigido a cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

Se considerará fecha y hora de recepción, el momento en que se hace ingreso de la documentación a la casilla antes mencionada. Las Ofertas además, deberán adjuntar los siguientes Anexos:

- ANEXO A: Identificación del Oferente
- ANEXO B: Propuesta Técnica Oferente
- ANEXO C: Experiencia Profesional
- ANEXO D: Antecedentes Administrativos

Los postulantes podrán formular consultas acerca de los Términos de Referencia, exclusivamente, a través de la siguiente dirección de correo electrónico cristian.becar@copeval.cl desde el envío de la invitación a postular hasta el **lunes 08 de enero del 2024, hasta las 17:00 horas**.

Las aclaraciones serán respondidas en 1 día hábil siguiente a la recepción de la consulta, a través del mismo medio con copia a todos los invitados, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

9. CRITERIO DE EVALUACIÓN

Para la evaluación de las propuestas se considerarán los siguientes criterios de evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.-Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias comprobable en el ámbito de trabajo con empresas productivas de la región del Biobío	20%
2.-Experiencia en la ejecución de programas financiados por Corfo o CDPR.	25%
3.-Vinculación con entidades nacionales y/o internacionales del sector productivo	20%
4.- Propuesta Técnica y metodología para cumplir fielmente con las actividades, objetivos y resultados del proyecto.	35%
Total	100%

Cada factor será en una escala de notas de 1 a 4, conforme la ponderación recién señalada bajo la siguiente escala:

- 4: Muy bueno
- 3: Bueno
- 2: Suficiente
- 1: Insuficiente

La evaluación será realizada por el AOI COPEVAL DESARROLLA informando su resultado a Corfo para su posterior conformidad.

10. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados serán entregados a los postulantes el **viernes 12 de enero de 2024** mediante correo electrónico.

11. FORMALIZACIÓN

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI correspondiente, en conocimiento del beneficiario del NODO. Los

gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

El postulante o el encargado responsable designado a través de un mandato debe tener firma electrónica avanzada.

Se deberá seleccionar en el mercado a una de las entidades acreditadas para la obtención de firma electrónica avanzada, las que se encuentran disponibles en el siguiente link:
<https://www.entidadacreditadora.gob.cl/>

ANEXO A

Identificación del Oferente

<p>BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: EXPORTANDO PRODUCTOS APÍCOLAS DE ALTO VALOR BIOLÓGICO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBIO, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 21REDME-186990-2”</p>

Nombre completo persona natural o razón social proponente:

Nombre de fantasía (si lo tiene):

RUT del proponente:

Nombre representante:

RUT representante legal:

Dirección:

Ciudad:

Correo electrónico:

Firma representante legal:

ANEXO B

Propuesta Técnica Oferente

<p>BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: EXPORTANDO PRODUCTOS APÍCOLAS DE ALTO VALOR BIOLÓGICO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBIO, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 21REDME-186990-2”</p>

1. Propuesta Técnica y metodológica para abordar las actividades del punto 3 de las presentes bases técnicas.
2. Recursos y profesionales que se emplearán para la ejecución del programa.
3. Base de Datos de entidades Nacionales y/o Internacionales vinculadas al oferente.

ANEXO C

Experiencia profesional

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: EXPORTANDO PRODUCTOS APÍCOLAS DE ALTO VALOR BIOLÓGICO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBIO, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 21REDME-186990-2”

EXPERIENCIA DEL OFERENTE

Nombre Oferente	Trayectoria en la materia/años de experiencia (Descripción relevante relacionada con el rubro de la licitación y sus temas afines, experiencia en el territorio con instituciones, productores y empresas).

EXPERIENCIA DETALLADA DEL OFERENTE ÚLTIMOS 2 AÑOS

Nombre Cliente	Nombre Programa	Fecha de ejecución	Nombre Contacto	Fono o Correo Electrónico

PROPUESTA DEL EQUIPO DE TRABAJO

**CURRICULUM VITAE DEL/LOS PROFESIONALES (MÁXIMO 3 HOJAS FORMATO LIBRE)
(Debe incluir copia simple certificado título, de cursos, postgrados).**

ANEXO D

Antecedentes Administrativos

<p>BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “ETAPA DE DESARROLLO RED MERCADOS: EXPORTANDO PRODUCTOS APÍCOLAS DE ALTO VALOR BIOLÓGICO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBIO, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CÓDIGO 21REDME-186990-2”</p>

- Escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones o Estatuto
- Poder simple del representante Legal
- Certificado de vigencia
- Fotocopia Rut Empresa
- Fotocopia Rut Representantes
- Formulario 30 (Máximo 30 días de antigüedad)