

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORÍA PARA EJECUCIÓN DEL COMPONENTE “MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN ASOCIATIVA DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS VITIVINÍCOLAS”

PROYECTO “ITATA, VALLE DE VINOS DE CALIDAD –ETAPA DE IMPLEMENTACIÓN”,

CÓDIGO 24IFI-272327

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.

1. Problemas y oportunidades del sector en el valle del Itata

A partir de los incendios forestales que afectaron a la zona del Valle del Itata a comienzos del año 2023, cerca de un 80% de la superficie de viñedos de la Provincia del Itata han resultado quemados, según los resultados del catastro preliminar realizado por la Asociación Gremial de Viñateros del Valle del Itata. Respecto al 20% restante, la cosecha de ese año se vio afectada debido a que “la fruta ha sido muy afectada por las elevadas temperaturas y principalmente por el humo lo que castiga duramente el mercado. Respecto al 20% restante, la cosecha de ese año se vio perjudicada debido a que “la fruta ha sido muy afectada por las elevadas temperaturas y principalmente por el humo, lo que castiga duramente el mercado. Ello se expresa en una baja en el precio que se ofrece por la uva, respecto de lo cual dirigentes del sector han manifestado su preocupación: “antes de los incendios algunos poderes compradores estaban ofreciendo pagar \$90 por el kilo de uva, lo que ya es un valor muy bajo; imagínense ahora con el humo, cuánto van a ofrecer, porque el humo es un defecto”. La relevancia de esto es que, a partir de esos precios, no es posible cubrir los costos de producción, haciendo inviable la actividad vitivinícola en la zona.

A lo señalado, se suma la baja de las exportaciones de vino las que, en el año 2023, se redujeron en un 21% respecto al año anterior. Esto, se debe tanto a la baja generalizada a nivel global (derivada de los defectos de la pandemia, como al bajo crecimiento económico y la acumulación de inventarios, entre otros factores. En particular, según Odepa, con datos del servicio Nacional de Aduanas, a octubre de 2023 en la región de Ñuble las exportaciones de vino con denominación de origen, entre enero y octubre de 2023, acumulan 1,6 millones de dólares (184 mil litros), lo que representa una caída de 34,8%, en comparación con igual periodo del 2022, en que sumaban US\$2,5 millones 454 (mil litros). Esto también ha mermado la demanda nacional por Vino.

Por su parte, existen problemas estructurales en la producción vitivinícola de la zona que emerge con un con mayor fuerza a partir de estas coyunturas. Al respecto, los productores en general indican debilidades en sistema productivos, producciones muy bajas, sistemas de producción altos, debido al alto uso de mano de obra, encareciendo el costo de producir un kilo de uva y poca competitividad frente a la producción de la zona central, que es casi toda mecanizada todo ello los hace mucho más vulnerables para enfrentar las crisis; por lo anterior, los productores deciden no producir dejando su viña abandonada, y así, año tras año, se pierde una hectárea de viñas patrimoniales de 100 o 150 años, que se arrancan, que se venden, y se pierde como país un patrimonio, una historia y una cultura.

En cuanto a la cadena de valor, de acuerdo con la organización Internacional del trabajo (OIT), no se ha logrado un desarrollo integrado de la cadena de su conjunto. El desarrollo dinámico de las grandes viñas ha coincidido con un estancamiento en los eslabones más débiles de la cadena, especialmente los pequeños productores de uva que apenas superan los costos de producción al vender a las grandes viñas”. Además, existen formas precarias de trabajo en componentes de la cadena, que tienen bajos niveles de tecnificación.

Oportunidades del sector:

Tendencias de la industria vitivinícola global y en Chile un estudio reciente sobre las nuevas tendencias del mercado de los vinos (Rey & Loose, 2023) explora las principales transformaciones que está viviendo la industria vitivinícola a nivel global, impulsadas por cambios en los ámbitos de consumo, nuevas demandas en torno a la salud el medio ambiente y la innovación en productos. A partir de estudios y análisis del comportamiento del consumidor, el estudio identifica ocho grandes tendencias que están modelando el presente y el futuro del vino:

- Vinos con menor graduación alcohólica o incluso alcohol
- Importancia del envase como factor de decisión de compra
- Nuevos estilos y expresiones del vino
- Relevancia de la autenticidad
- Vitivinicultura con enfoque sostenible (saborizados, espumantes, cócteles)
- En turismo y experiencias personalizadas
- Aumento de Liderazgo femenino en la industria
- Maridajes creativos y sinergias con la alta cocina

2. Alcances del programa

Esta iniciativa se origina a partir del “Itata, Valle de Vinos de Calidad – Etapa de Implementación” (instrucción presidencial IP-4550), el cual contempla entre sus medidas el promover “las industrias vitivinícola y frutícola a través de la estimulación de inversión privada de largo plazo y el fortalecimiento del acceso a mercados más allá de la emergencia. Contempla un plan estratégico para el desarrollo de entornos favorables que fomenten su competitividad y generen externalidades positivas a través de Corfo, y promoción de exportaciones a través de ProChile”.

El objetivo general del proyecto es contribuir a la recuperación y reconversión de la capacidad productiva del sector vitivinícola de Valle del Itata con base en iniciativas que permitan la diversificación, mejoramiento de su competitividad y productividad y la mayor resiliencia de la actividad. Derivado de él, sus objetivos específicos son:

- a. Aportar al mejoramiento de las condiciones de la producción vitivinícola como forma de mejorar la rentabilidad y competitividad de la producción.
- b. Contribuir a la generación de nuevas actividades productivas en el valle del Itata, mediante acciones que permitan el aprovechamiento sostenible del patrimonio natural y cultural que existe en la zona.

Se estructura a partir de los siguientes componentes :

- Fortalecimiento de las capacidades empresariales en materia de producción y de comercialización a través de la asesoría técnica especializada que permita detectar y aprovechar oportunidades de recuperación y reconversión.
- Mejoramiento de la gestión asociativa de negocios para la producción y comercialización de productos vitivinícolas.
- Equipamiento tecnológico e infraestructura habilitante de vanguardia para la recuperación y reconversión productiva
- Desarrollo de nuevas actividades productivas basadas en el sector vitivinícola del valle del Itata.

En particular, esta licitación está asociada al componente **“mejoramiento de la gestión asociativa de negocios para la producción y comercialización de productos vitivinícolas”**.

3. Otros antecedentes relevantes

- Las Bases del instrumento “Programa para Iniciativas de Fomento Integradas –IFI–”, aprobadas por la Resolución Afecta N°66, de 2024, de Corfo, en adelante las “Bases”.
- El numeral VII de las bases del instrumento, que establece, respecto de los procesos y trámites que deberán cumplirse desde la etapa de orientación de los postulantes y/o postulación misma, hasta el término del proyecto y del convenio de subsidio celebrado entre Corfo y el AOI, se aplicarán la Bases Administrativas Generales para los instrumentos de la Corporación de Fomento de la Producción, en adelante las “Bases Administrativas Generales”, aprobadas por Resolución Afecta N°28, de 2020, de Corfo y sus modificaciones.
- El Acuerdo N°1.2, del Comité de Asignación de Fondos – CAF, adoptado en Sesión N° 18-2024, celebrada el 8 de octubre de 2024, puesto en ejecución mediante Resolución Electrónica Exenta N°1.438, de 2024, de Corfo, por el cual se aprobó el proyecto denominado “Itata, Valle de Vinos de Calidad –Etapa de Implementación”, Código 24IFI-272327, en el marco del “Programa para Iniciativas de Fomento Integradas –IFI–”, Línea “Programa de Apoyo a Planes de Intervención para la Reactivación Productiva”.
- La Resolución Electrónica Exenta N°1.577, de 2024, de Corfo, por la que se seleccionó a la COMPAÑÍA AGROPECUARIA COPEVAL S.A., como Agente Operador Intermediario para administrar el proyecto antes individualizado.
- La Resolución Electrónica Exenta N°1.820, de 2024, que aprueba convenio de financiamiento con Compañía Agropecuaria Copeval S.A., en adelante “Copeval”, para la administración del Proyecto “Denominado “Itata, Valle de Vinos de Calidad –Etapa De Implementación”, Código 24IFI-272327, En El Marco Del “Programa Para Iniciativas De Fomento Integradas — IFI—”.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO ITATA, VALLE DE VINOS DE CALIDAD –ETAPA DE IMPLEMENTACIÓN

El objetivo general del proyecto es contribuir a la recuperación y reconversión de la capacidad productiva del sector vitivinícola de Valle del Itata con base en iniciativas que permitan la diversificación, mejoramiento de su competitividad y productividad y la mayor resiliencia de la actividad. Derivado de él, sus objetivos específicos son:

- a) Aportar al mejoramiento de las condiciones de la producción vitivinícola como forma de mejorar la rentabilidad y competitividad de la producción.
- b) Contribuir a la generación de nuevas actividades productivas en el valle del Itata, mediante acciones que permitan el aprovechamiento sostenible del patrimonio natural y cultural que existe en la zona.

Los presentes términos de referencia están enfocados en el componente **“Mejoramiento de la gestión asociativa de negocios para la producción y comercialización de productos vitivinícolas”**, el cual persigue fortalecer capacidades clave de, al menos 20 empresas del sector vitivinícola del Valle del Itata, que tengan el potencial de asociarse, para poder contribuir a mejorar sus capacidades de gestión organizacional ligadas a producción y comercialización.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DE LA PRESENTE LICITACIÓN

La licitación tiene como objetivo desarrollar acciones que contribuyan a **mejorar la gestión asociativa de negocios del sector vitivinícola de la zona del valle del Itata**, con énfasis en su gestión, productividad, sustentabilidad y/comercialización, todo orientado a mejorar la calidad de su producción y comercialización de vinos y productos y servicios derivados.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- a) Apoyar el fortalecimiento de la gestión asociativa para mejorar las condiciones y canales de producción y comercialización de la producción vitivinícola del valle del Itata.
- b) Contribuir a fortalecer la profesionalización de la gestión de entidades asociativas ligadas al sector vitivinícola del valle del Itata.
- c) Facilitar la gestión asociativa como forma de promover un trabajo articulado entre empresarios vitivinícolas de la zona orientados a abordar los desafíos actuales que presenta la competitividad del sector.

ARTÍCULO 4º: METODOLOGIA Y ENFOQUE DEL SERVICIO

1. Actividades mínimas a realizar (a ser complementadas y profundizadas por el oferente)

- a) Recopilación y análisis de tendencias de punta en materia de gestión asociativa de negocios que sea aplicable al sector vitivinícola.
- b) Análisis de la situación que presenta la gestión de negocios asociativos ligados a vitivinicultura en la zona (cantidad, dinámica de resultados obtenidos en ámbitos tales como: producción, ventas y número de socios, entre otros) y principales ámbitos de mejora.
- c) Definición y priorización de acciones (preliminarmente, con énfasis en técnicas innovadoras de gestión de negocios y profesionalización de su gestión). Dentro de ellas se deberá contemplar, al menos:
 - Diseño e implementación de una herramienta de diagnóstico, con indicadores que permitan dar cuenta de la situación inicial y de los efectos de las acciones de apoyo realizadas para su mejoramiento.

- Acciones comunes de apoyo a implementar para el mejoramiento de la gestión organizacional en materia de producción y comercialización de productos y servicios vitivinícolas.
 - Posibles acciones a implementar para cada uno y/o para grupos conformados en el desarrollo de la consultoría.
- d) Realizar invitación a las empresas y cooperativas registradas durante la ejecución del programa IFI Itata, para participar de talleres donde se seleccionará a empresas que deseen participar de las acciones de apoyo al mejoramiento de la gestión asociativa de negocios vitivinícolas
- e) Generación de, al menos, 3 Talleres presenciales, para levantar brechas y necesidades de al menos 20 empresarios participantes registrados del programa, donde se deberá aplicar un diagnóstico que permita evaluar la capacidad de asociarse con otras empresas y/o trabajar en conjunto.
- f) Adjudicación y lanzamiento del trabajo de apoyo a las empresas y/o cooperativas seleccionadas
- g) Implementar el plan de trabajo
- h) Acciones de seguimiento e intercambio de experiencias entre beneficiarios (y entre ellos y organismos afines – empresas de tecnologías, universidades, centros de investigación).

Las actividades descritas en este documento corresponden a los mínimos esperados para la ejecución de la licitación. No obstante, se espera que las propuestas presentadas por los oferentes incorporen enfoques metodológicos y/o actividades complementarias que agreguen valor al desarrollo de este componente, con el objetivo de fortalecer los resultados y el impacto de la intervención.

2. Ámbitos de fortalecimiento:

- a) Acciones y/o actividades que promuevan, generen y/o incorporen herramientas de profesionalización de la gestión asociativa, que incluya acciones orientadas a mejorar los procedimientos relativos a temas tales como:
- Reclutamiento y selección de personas.
 - Procedimientos de Transparencia y probidad.
 - Gestión financiera y contable.
 - Implementación de herramientas para la planificación estratégica y desarrollo organizacional.
 - Gobernanza, incluyendo el desarrollo del capital social y la resolución de conflictos.
 - Técnicas de cooperativismo moderno.
- b) Acciones y/o actividades que promuevan, generen y/o incorporen herramientas de fortalecimiento de la comercialización y acceso a mercados nacionales y/o internacionales para apoyar la gestión de negocios asociativos (incluyendo creación de canales de venta, plataformas digitales, creación y posicionamiento de marca colectiva, acciones de promoción y posicionamiento en mercados nacionales e internacionales, entre otros).
- c) Acciones y/o actividades que promuevan, generen y/o incorporen herramientas de fortalecimiento de la estrategia de comercialización como marketing y diseño de marca del Valle del Itata.

3. Tipos de actividades a realizar (a modo de referencia):

- Talleres prácticos.
- Asistencias técnicas especializadas para la implementación de mejoras productivas, organizacionales o de comercialización.
- Capacitaciones orientadas al fortalecimiento de habilidades técnicas, de gestión y/o comerciales de los socios.
- Actividades de promoción y marketing para las empresas que trabajen en conjunto y/o con potencial asociativo.

4. Criterios para la selección de beneficiarios

a) Perfil general:

- Empresas y/o cooperativas con actividad productiva en el valle del Itata ligada a la producción y comercialización de vinos.
- Empresas y/o cooperativas con miembros afectados por los incendios forestales del 2023 que estén en el catastro MINECON-MINAGRI (bonificación de puntaje).

b) El oferente que se adjudique la licitación deberá presentar una propuesta definitiva, pudiendo incluir dentro de ella otros criterios.

c) Alcance del Valle del Itata: para efectos de esta asesoría, se entiende como tal al área vitivinícola ligada al río Itata que comprende a las siguientes comunas:

- | | |
|-----------------|---------------|
| ○ Chillán | ○ Ninhue |
| ○ Bulnes | ○ Quirihue |
| ○ San Carlos | ○ San Nicolás |
| ○ Chillán Viejo | ○ Coelemu |
| ○ Quillón | ○ Trehuaco |
| ○ Ránquil | ○ Cobquecura |
| ○ Portezuelo | |

ARTÍCULO 5º: RESULTADOS ESPERADOS

- Al menos, 2 grupos conformados con un mínimo de 3 empresas, que realicen actividades asociativas en el sector vitivinícola del Valle del Itata, fortalecidas en sus capacidades de gestión organizacional ligadas a producción y comercialización. Esto medido a partir de indicadores y de encuestas de satisfacción.
- Aprendizajes y recomendaciones para la proyección del trabajo de fortalecimiento de capacidades asociativas para el sector vitivinícola del valle del Itata.

ARTICULO 6º: INFORMES

El oferente seleccionado deberá entregar los siguientes informes por etapa de ejecución:

N°	Informes	Plazo estimado de entrega
1	<ul style="list-style-type: none"> Recopilación y análisis de tendencias de punta en materia de gestión asociativa de negocios que sea aplicable al sector vitivinícola. Análisis de la situación que presenta la gestión de negocios asociativos ligados a vitivinicultura en la zona (cantidad, dinámica de resultados obtenidos en ámbitos tales como: producción, ventas y número de socios, entre otros) y principales ámbitos de mejora. Definición y priorización de acciones (preliminarmente, con énfasis en técnicas innovadoras de gestión de negocios y profesionalización de su gestión). Plan de trabajo para implementar las acciones priorizadas Desarrollo de un tipo de taller replicable en al menos 3 comunas del valle, que permita evaluar el potencial asociativo de las empresas. Beneficiarios seleccionados 	Día 60
2	<ul style="list-style-type: none"> Diagnósticos Avance en la ejecución de acciones de asistencia técnica, formación y fortalecimiento de capacidades y de apoyo integral multinivel para abordar las brechas identificadas 	Día 90
3	<p>Avance en:</p> <ul style="list-style-type: none"> Organización y ejecución de espacios de colaboración y de intercambio de experiencias entre beneficiarios (y entre ellos y organismos afines – empresas de tecnologías, universidades, centros de investigación). Actividades de promoción y marketing a los grupos conformados. 	Día 150
4	Informe final Cierre del componente	Día 180

ARTICULO 7°: PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser propuesto por el oferente, teniendo presente que no podrá exceder los 6 meses para la etapa de ejecución.

ARTÍCULO 8°: EVALUACIÓN DE LA OFERTA

Los criterios objetivos de evaluación y sus ponderaciones se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
CRITERIOS TECNICOS	
Coherencia y contenido de la oferta técnica.	40%
Competencias y experiencia del equipo de trabajo.	30%
Trayectoria del oferente y vinculación con el sector.	20%

CRITERIOS FORMALES	
Presentación Formal de la Propuesta	10%

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya obtenido un puntaje mayor en el criterio técnico “Coherencia y contenido de la Oferta Técnica”. De persistir el empate, se dirimirá por la oferta que haya propuesto un precio menor.

ARTÍCULO 9°: PRECIO

EL monto máximo por el cual pueden postular las empresas corresponde a la suma de \$40.000.000 (cuarenta millones de pesos) impuestos incluidos.

Plazos y porcentajes de pago Entrega	Entrega Plazos en días corridos para cada entrega	Porcentaje del monto total contratado
Informe inicial	60	20%
Informe de avance	90	25%
Informe de avance	150	25%
Informe Final	180	30%
Total	180	100%

ARTÍCULO 10°: PRESENTACIÓN DE OFERTAS

Las fechas y plazos límite de presentación de propuestas es hasta el 06 de Agosto de 2025.

Se recibirán consultas por escrito, hasta el jueves 30 de julio, al correo electrónico de nixsa.reyes@copeval.cl, las cuales serán respondidas por la misma vía a todos los participantes de la licitación privada.