

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LICITACIÓN

Programa IFI Emergencia “Recuperación sostenible y resiliente de la actividad frutícola de la macrozona centro sur – etapa de formulación”

1. Introducción

Este documento presenta los Términos de Referencia para la contratación de un proveedor que diseñe, organice y ejecute dos talleres, dos ruedas de negocios y un seminario de lanzamiento del programa, como parte de la Etapa de Formulación del Proyecto de Fortalecimiento del sector frutícola en la macrozona centro-sur. El propósito es promover la modernización, diversificación y recuperación sostenible del sector frutícola, mediante la adopción de tecnologías innovadoras y el acceso a nuevos mercados.

2. Antecedentes Generales

El sector frutícola en las regiones del Biobío, Ñuble y La Araucanía, en el sur de Chile, ha tenido un crecimiento significativo en las últimas décadas debido a su importancia para la economía local y su contribución a las exportaciones nacionales. En los últimos años, su comportamiento ha estado marcado por diversos factores económicos, climáticos, y tecnológicos que han influido tanto en su desempeño como en sus desafíos.

El sector frutícola en las regiones de La Araucanía, Biobío y Ñuble se caracteriza por suelos fértiles y clima favorable, permitiendo el cultivo de frutas exportables como cerezas, arándanos, avellanas europeas y frambuesas. Predomina la pequeña y mediana agricultura, coexistiendo con grandes productores que exportan a mercados internacionales, destacando ventajas como el bajo costo laboral y alta calidad de productos. Sin embargo, enfrenta desafíos como falta de tecnificación, acceso limitado a financiamiento, escasez hídrica y dependencia de mano de obra estacional. A pesar de la competencia internacional, los mercados asiáticos y europeos ofrecen oportunidades, siempre que se cumplan estándares fitosanitarios y se aborden costos logísticos. Las tendencias apuntan a una mayor tecnificación, diversificación y fortalecimiento de asociaciones para potenciar la exportación.

Para fomentar y seguir reforzando el sector después de los incendios que los afectaron se puso a disposición el Programa IFI Emergencia Recuperación sostenible y resiliente de la actividad frutícola de la macrozona Centro-Sur, el cual se encuentra en la etapa de formulación con el objetivo de generar un Plan de Intervención según la información recopilada en la etapa de diagnóstico del mismo. En paralelo a esta etapa y para potenciar y dotar de mayores herramientas a los productores se desarrollan las actividades licitadas en este documento.

3. Componentes

- Apoyo al diseño y operacionalización del Plan de Intervención: Los talleres deberán abordar temáticas detectadas en la primera fase del proyecto, asegurando que las tecnologías e innovaciones propuestas sean aplicables y de impacto directo en la recuperación y reconversión del sector frutícola.
- Adopción de tecnologías para una producción sostenible y resiliente: Se deberán presentar soluciones tecnológicas que optimicen la producción, reduzcan el impacto ambiental y mejoren la eficiencia en el uso de recursos clave como agua y suelo.
- Diversificación y acceso a nuevos mercados: Los productores deberán recibir herramientas para ampliar sus oportunidades comerciales, considerando certificaciones, tendencias de consumo y estrategias de exportación.
- Generación de redes estratégicas: Las ruedas de negocios facilitarán la conexión entre productores, empresas tecnológicas, compradores e inversionistas, fomentando alianzas que aceleren la modernización del sector.
- Alineación con tendencias globales: Se deberán incluir innovaciones tecnológicas en ámbitos tales como agricultura digital, bioinsumos, eficiencia hídrica y estrategias de comercialización, en línea con los nuevos estándares internacionales y exigencias del mercado.
- Seminario: se debe incluir presentación de experto sobre situación, tendencias y desafíos a nivel nacional e internacional de la industria frutícola. Además considerar un panel con representante de productores y otro panel con representantes público-académico/investigador.

4. Objetivo General de los Talleres, Ruedas de Negocio y Seminario

Promover la modernización y diversificación del sector frutícola en la macrozona centro-sur, promoviendo la difusión y adopción de tecnologías innovadoras y la detección de potenciales oportunidades de negocios, todo con base en tendencias de vanguardia que presenta la industria frutícola a escala global y el potencial que presenta la macrozona centro sur para su aprovechamiento.

Así también, el seminario de lanzamiento tiene como propósito presentar el plan de intervención para la recuperación del sector frutícola en la macrozona centro sur, relevando su carácter participativo y los fundamentos técnicos que lo avalan. Se espera que este espacio permita difundir y consolidar compromisos de los actores clave del sector público, privado y académico en la ejecución del plan.

5. Objetivos Específicos

- Capacitar a los productores en tendencias de vanguardia en materia de tecnologías de producción sostenible, eficiencia de riego y digitalización.
- Proporcionar herramientas comerciales y estrategias para diversificar mercados.

- Facilitar la vinculación entre productores, empresas tecnológicas y compradores estratégicos, así como también generar oportunidades de inversión y modernización con resultados concretos, entorno a la difusión de nuevas oportunidades de negocios.
- Presentar el Plan de Intervención a los productores, sector público, sector privado, otros. Mediante un seminario con la exposición de un experto sobre la situación, tendencias y desafíos a nivel nacional e internacional de la industria.
- Difusión del evento en medios digitales, escritos, otros.

6. Resultados Esperados

- a. Talleres:
 - 2 talleres realizados con un mínimo de 30 asistentes cada uno, híbridos.
 - Material de apoyo digital y sesiones interactivas.
 - Seguimiento post- evento con evaluación positiva de los participantes en términos de contenido, organización e impacto.
 - Informes de resultados y seguimiento post-evento.
 - Transmisión híbrida exitosa, permitiendo la asistencia remota de interesados.
 - Registro documentado de acuerdos y oportunidades detectadas en el evento.
- b. Ruedas de negocio:
 - 2 ruedas de negocios ejecutadas, híbridas.
 - Al menos 30 reuniones de negocios efectivas en cada rueda de negocios.
 - Transmisión híbrida exitosa, permitiendo la asistencia remota de interesados.
 - Seguimiento post- evento con evaluación positiva de los participantes en términos de contenido, organización e impacto.
- c. Seminario:
 - 1 Seminario finalización y lanzamiento del plan de intervención.
 - Difusión efectiva del plan de intervención y sus beneficios.
 - Alta convocatoria y participación de actores clave del sector frutícola.
 - Validación y compromiso de los actores para la implementación del plan.
 - Seguimiento post- evento con evaluación positiva de los participantes en términos de contenido, organización e impacto.

7. Alcance de los Servicios

N°	ACTIVIDAD	BREVE DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	REQUERIMIENTOS MÍNIMOS	ENTREGABLES	SEMANA INICIO/TÉRMINO
1	Planificación y Convocatoria talleres y ruedas de negocios	Planificar los eventos de acuerdo con los requerimientos mínimos exigidos	<ul style="list-style-type: none"> -Definición de la metodología de talleres y ruedas de negocios -Selección de expertos y empresas participantes -Definición de los lugares para las actividades -Difusión y captación de participantes 	Informe técnico que contenga: <ul style="list-style-type: none"> -Plan de trabajo detallado con objetivos, metodología, cronograma, recursos asignados, respaldos de convocatoria, actas de reunión de planificación y coordinación, otros 	1
2	Taller “Innovaciones Tecnológicas para la Producción Sostenible”.	Taller teórico-practico Innovaciones en captación, distribución y eficiencia de recurso hídrico. Tecnologías de gestión digital de eficiencia hídrica para frutales.	<ul style="list-style-type: none"> - Modalidad híbrida (presencial y virtual) -Ponentes de alto nivel (Ámbito público, consultores especialistas, académicos, empresas proveedoras de tecnología y servicios del sector). -Material de apoyo digital y sesiones interactivas (preguntas, casos de estudio, networking) - Local que cuente con implementación de acomodaciones, servicios, acceso, estacionamientos, equipos de amplificación, equipos de presentación (data show, pantallas, etc). - Apoyo de inscripción digital y presencial, registro de convocatoria y participantes. - Servicio de catering de acuerdo a tiempo de duración de evento. - Demostración práctica de equipos y tecnología. 	Informe técnico que contenga: <ul style="list-style-type: none"> -Resumen del taller (objetivos, metodología, participantes, Conclusiones, observaciones etc) -Material presentado como ppt, videos, guías, manuales, otros. -Principales innovaciones tecnológicas presentadas -Conclusiones y recomendaciones para la implementación de tecnologías sostenibles en el sector Registro audiovisual del evento	2-3
3	Rueda de Negocios “Conectando Innovación”	Conectar a los productores con proveedores de soluciones tecnológicas y potenciales socio estratégicos	<ul style="list-style-type: none"> -Formato híbrido (según disponibilidad de asistentes vendedores-compradores regionales presencial). -Plataforma de matchmaking para emparejar a compradores y productores según intereses y necesidades. 	Informe técnico que contenga: <ul style="list-style-type: none"> -Objetivos de la rueda de negocios, empresas y actores participantes -Innovaciones presentadas y tendencias destacadas -Datos y estadísticas del evento como cantidad de reuniones, sectores representados, etc. -Material presentado como ppt Registro audiovisual del evento	2-3

			<p>-Workshop, proveedores de tecnología de riego, automatización y mecanización frutícola.</p> <p>Local que cuente con implementación de acomodaciones, servicios, acceso, estacionamientos, equipos de amplificación, equipos de presentación (data show, pantallas, etc).</p> <p>- Apoyo de inscripción digital y presencial, registro de convocatoria y participantes.</p> <p>- Servicio de catering de acuerdo a tiempo de duración de evento.</p> <p>- Demostración práctica de equipos y tecnología mecanización de fruticultura.</p>		
4	Evaluación intermedia	Recopilar opiniones y retroalimentación del primer evento	-Contacto y seguimiento con los participantes de la primera sesión	<p>Informe técnico que contenga:</p> <p>-Respaldo de correos o contactos telefónicos con los productores</p> <p>-Encuesta de satisfacción y retroalimentación</p>	4-5
5	Taller “Nuevas alternativas productivas y de comercialización para la fruticultura de la zona centro sur. Estrategias de Comercialización y Acceso a Nuevos Mercados”	<p>Dotar a los productores de herramientas para acceder a nuevos mercados, mejorar su competitividad y diversificar sus canales de venta.</p> <p>- Nuevas alternativas de producción considerando las tendencias de mercado y adaptación al cambio climático.</p> <p>- Perspectivas de la producción y comercialización</p>	<p>-Modalidad híbrida (presencial y virtual).</p> <p>-Ponentes de alto nivel (expertos del sector, compradores, especialistas en comercio exterior).</p> <p>-Material de apoyo digital y sesiones interactivas (preguntas, casos de estudio, networking).</p> <p>Local que cuente con implementación de acomodaciones, servicios, acceso, estacionamientos, equipos de amplificación, equipos de presentación (data show, pantallas, etc).</p> <p>- Apoyo de inscripción digital y presencial, registro de convocatoria y participantes.</p>	<p>Informe técnico que contenga:</p> <p>-Resumen del taller (objetivos, metodología, participantes, etc)</p> <p>-Material presentado como ppt, videos, guías, manuales, otros.</p> <p>-Resumen de las estrategias presentadas (segmentación de mercado, diferenciación de productos, comercio exterior, certificaciones, otros)</p> <p>-Conclusiones y recomendaciones</p> <p>Registro audiovisual del evento</p>	6-7

		del Almendro y el castaño marrón en la macrozona centro sur.	<ul style="list-style-type: none"> - Servicio de catering de acuerdo a tiempo de duración de evento. - 		
6	Rueda de Negocios "Oportunidades Comerciales"	Conectar a los productores con compradores, distribuidores y potenciales socios estratégicos.	<ul style="list-style-type: none"> -Formato híbrido (según disponibilidad de asistentes vendedores-compradores regionales presencial). -Plataforma de matchmaking para emparejar a compradores y productores según intereses y necesidades. - Tendencias de mercado y futuro de avellano europeo, nueces, castañas. Tendencias de mercado y futuro de arándano y berries. - Nuevos nichos de mercado para fruticultura de la macrozona centro-sur. 	Informe técnico que contenga: <ul style="list-style-type: none"> -Objetivos de la rueda de negocios, empresas, exportadores, compradores participantes -Oportunidades comerciales detectadas (mercados potenciales, nuevos clientes, tendencias en demanda) -Listado de reuniones efectivas o cartas de intención entre participantes -Requisitos y certificaciones para exportar a distintos países -Material presentado como ppt Registro audiovisual del evento 	6-7
7	Seguimiento post-evento	Levantamiento y análisis de información post evento sobre satisfacción de los asistentes y logro de los objetivos de la actividad	-Contacto con los asistentes para obtener retroalimentación	Informe técnico que contenga: <ul style="list-style-type: none"> -Encuesta de satisfacción y análisis de logro de los objetivos -Reporte con acuerdos comerciales y recomendaciones preliminares - Elaboración de una encuesta para evaluar, un mes después, la implementación de los conocimientos adquiridos en los talleres y resultados de las ruedas de negocio, la cual será aplicada por el mandante. 	8
8	Seminario Presentación Plan de Intervención	Presentar el Plan de Intervención del Programa al sector público y privado.	<ul style="list-style-type: none"> -Definir lugar del evento, priorizando una ubicación lo más equidistante posible y de fácil acceso para las tres regiones participantes -Convocar y asegurar la asistencia de los actores claves como: <ul style="list-style-type: none"> a)Sector público: CORFO (GDT y Direcciones Regionales), Gobiernos Regionales, SEREMI de Economía y Agricultura, INDAP, CNR, SERCOTEC, otros 	Informe técnico que contenga: <ul style="list-style-type: none"> -Objetivo, cronograma, ppt, registro de asistentes, conclusiones, otros. 	22 de Julio 2025

			<p>b)Sector Privado: productores frutícolas que sean potenciales beneficiario del programa, asociaciones gremiales, cooperativas</p> <p>c)Academia y sociedad civil: Universidades y centro de investigación agroindustrial, ONG y organismos internacionales ligados al desarrollo agrícola</p> <p>-Diseñar e implementar una estrategia de difusión que incluya:</p> <p>a) Envío de invitaciones formales y seguimiento de confirmados</p> <p>b)Publicaciones en redes sociales y sitios web institucionales</p> <p>-Habilitar un formulario de inscripción en línea y gestionar recordatorios para optimizar la asistencia</p> <p>-Organizar el evento en formato presencial con transmisión híbrida, asegurando las condiciones técnicas necesarias para la participación remota (plataforma de streaming, cámaras, micrófonos, conexión estable a internet, soporte técnico en tiempo real).</p> <p>-Contratar las ponencias y expositores</p> <p>-Contratar el servicio de catering priorizando productos locales.</p> <p>- Workshop de proveedores de tecnología, servicios, exportadoras, etc.</p> <p>- Local con capacidad para mínimo 80 personas, que cuente con facilidades de acceso, estacionamiento, servicios e implementación técnica de audio e imagen para llevar a cabo el evento.</p>		
9	Informe post-evento	Retroalimentación e indicadores de	Retroalimentación basada en encuestas a los asistentes	Informe técnico que contenga: -Indicadores de participación (presencial y virtual)	1 semana posterior

		asistencia evento	post		-Evaluación del evento por parte de los asistentes mediante encuesta de satisfacción -Material complementario como presentaciones y grabaciones del evento	
--	--	----------------------	------	--	---	--

- **Definición de lugares y condiciones para las actividades**

El ejecutor deberá proponer justificadamente los lugares para los talleres y las ruedas de negocios, así también para el seminario, considerando el carácter macrozonal del programa, los cuales serán sancionados por el equipo ejecutor del programa y la contraparte de Corfo. La selección debe garantizar una cobertura representativa, facilitando la participación de actores clave del sector frutícola.

- El Taller 1 “Innovaciones Tecnológicas para la Producción Sostenible” y la Rueda de Negocios 1 “Conectando Innovación” se deben realizar en la misma locación.
- El Taller 2 “Estrategias de Comercialización y Acceso a Nuevos Mercado” y la Rueda de Negocios 2 “Oportunidades Comerciales” se deben realizar en la misma locación, distinta a la locación del Taller y Rueda de Negocios 1.
- Relevancia productiva: Comunas con alta actividad frutícola y alineadas con el Plan de Intervención. Ver anexo 1.
- Accesibilidad: Lugares de fácil acceso y con buena conectividad.
- Capacidad de convocatoria: Zonas con alta participación esperada de productores y empresas.
- Participantes clave: Productores frutícolas de la macrozona centro-sur. Empresas compradoras nacionales e internacionales. Exportadores, distribuidores y brokers del sector. Proveedores de tecnología. Instituciones de apoyo: CORFO, ProChile, FIA, INIA.
- Eficiencia en costos y plazos: Uso óptimo del presupuesto y disponibilidad dentro de los 2 meses del proyecto.
- **Infraestructura adecuada:**
 - Espacios de networking complementarios (mesas de conversación, foros temáticos).
 - Espacios con equipamiento para talleres y reuniones.
 - Soporte logístico y técnico para garantizar reuniones fluidas.
 - El seminario deberá realizarse en una localidad que funcione como punto intermedio y de fácil acceso para las tres regiones involucradas. Idealmente, este encuentro se llevará a cabo en un espacio público o en instalaciones facilitadas por un potencial beneficiario del programa. Se busca que la actividad tenga un carácter rural o campestre, permitiendo combinar una instancia formal de presentación con una visita guiada a las instalaciones productivas (como una planta de packing u otro tipo de infraestructura relevante) de un productor local vinculado al sector. La

duración total del seminario no debe exceder las 4 horas, incluyendo el tiempo destinado al traslado hacia la planta.

8. Plazos de ejecución, presupuesto y pagos

El plazo total de ejecución del contrato será de 2 meses para los talleres y ruedas de negocio. Para el seminario se considera un plazo de ejecución de a lo menos 2 semanas (incluye actividades previas, seminario y post-seminario).

El presupuesto para la realización de las actividades señaladas es de **\$20.100.000.-**

Los pagos se realizarán contra entrega y aprobación de los productos comprometidos:

1. 80% contra ejecución de ambos talleres y ambas ruedas de negocios \$16.080.000.-
2. 20% contra ejecución seminario \$4.020.000.-

9. Perfil del Proveedor

El proveedor y su equipo de trabajo deberá cumplir con los siguientes requerimientos mínimos:

- Experiencia demostrable en organización de ruedas de negocios, talleres y seminarios.
- Uso de tecnología para optimizar el evento (plataformas digitales, inteligencia artificial, etc.).
- Equipo de facilitadores expertos en comercio, agronegocios y negociación.
- Capacidad de convocatoria para garantizar la participación de actores clave.
- Considerar evaluar positivamente propuestas adicionales de valor para la licitación.
- Redes de contacto en las regiones involucradas que comprenden el programa Ñuble, Biobío y Araucanía.

10. Presentación de Propuestas

Las propuestas deberán contener la siguiente información:

- a) Perfil y experiencia del proveedor
 1. Carta de presentación
 2. Descripción del equipo de trabajo referida a su experiencia, trayectoria y capacidades para el correcto desarrollo de los eventos
 3. Currículum del equipo profesional propuesto
 4. Describir las funciones de cada profesional que compone el equipo de trabajo

Propuesta técnica y cobertura territorial para cada evento

b) Propuesta técnica

1. Indicar el objetivo general y objetivos específicos de cada evento
2. Descripción detallada del plan de trabajo y cronograma, contenido a entregar a los productores para cada evento, identificando los temas a tratar de acuerdo con las brechas indicadas por región (ver Anexo 2) y la metodología de trabajo (charlas, dinámicas, mesas de trabajo, otros)
3. Describir el perfil de expertos o ponencias participantes de las actividades, relacionados con los contenidos que se desarrollarán en los eventos
4. Identificación y descripción de los resultados esperados

c) Cobertura territorial y estrategia de difusión

1. Indicar la comuna y lugar físico posible donde se realizarán los eventos, justificando la elección de cada uno
2. Describir la estrategia de difusión para generar la convocatoria mínima por evento, además de la cobertura mediática y audiovisual de cada evento

d) Propuesta económica

1. Propuesta económica desglosada por evento

11. Criterios de Evaluación de las propuestas

La evaluación de las propuestas se realizará considerando:

- Experiencia y referencias (30%).
- Capacidad técnica y propuesta metodológica (40%).
- Costo y adecuación presupuestaria (10%).
- Valor agregado y propuestas innovadoras (20%).
- Lo solicitado en esta licitación corresponde a los **requerimientos mínimos**, pero se valorará positivamente cualquier **propuesta de valor agregado** que mejore el impacto de los talleres y las ruedas de negocios, como metodologías innovadoras, herramientas tecnológicas o estrategias de seguimiento más efectivas. Así también la cantidad de talleres y lugares a realizar.

Cada factor será evaluado con una nota 1 al 5, de acuerdo con la siguiente valoración:

Evaluación	Nota
Malo	1
Insuficiente	2
Suficiente	3
Bueno	4
Muy Bueno	5

12. Multas o penalidades por incumplimiento

En caso de incumplimiento injustificado de los plazos establecidos en los presentes TDR, el proveedor deberá pagar una multa equivalente al 1% del valor total del contrato por cada día hábil de atraso.

En caso de no ejecutar alguno de los eventos comprometidos, se aplicará una penalidad equivalente al 100% del monto asociado a la actividad no ejecutada.

En caso de que los eventos comprometidos no cumplan con los estándares técnicos mínimos exigidos y especificados en los presentes TDR se aplicará una multa equivalente al 5% del valor total del contrato por cada incumplimiento detectado.

13. Confidencialidad

CORFO será la propietaria única y exclusiva del producto y datos de contacto que se obtengan a raíz del servicio que preste el proveedor tanto para talleres como ruedas de negocios y seminario.

Toda información relativa a CODESSER y CORFO o a terceros a la que el proveedor tenga acceso con motivos de la presente prestación de servicio, tendrá el carácter de confidencial. El proveedor no podrá divulgar, ni publicar la información confidencial o reservada a la cual tenga acceso con motivo de su trabajo.

14. Consultas y Aclaraciones

Los postulantes podrán realizar consultas hasta el 21 de abril de 2025 hasta las 12:00 hrs. Únicamente a través de correo electrónico dirigido a claudia.ruiz@codesser.cl.

Las aclaraciones serán respondidas a través del mismo medio.

15. Plazo de entrega: 23 de abril de 2025.-

Lugar de entrega: Por correo electrónico a claudia.ruiz@codesser.cl

ANEXO 1 “RELEVANCIA PRODUCTIVA”

Ñuble	Biobío	Araucanía
Bulnes	Los Ángeles	Angol
Chillán	Mulchén	Collipulli
El Carmen	Quilaco	Renaico
Pinto	Santa Bárbara	Traiguen
San Ignacio	Negrete	Victoria
Yungay	Yumbel	Puren-Los Sauces
Coiheco	Florida	Galvarino
San Carlos	Santa Juana	Lautaro
Ñiquen		Perquenco
San Nicolas		

ANEXO 2 “BRECHAS POR REGIÓN”

Región de Ñuble

1. Brecha en gestión hídrica:	<ul style="list-style-type: none"> - Escases de recurso hídrico. - Déficit de infraestructura intrapredial. - Déficit de infraestructura extrapredial. - Déficit de mega obras de Riego y acumulación. - Déficit en gestión hídrica. - Déficit en eficiencia hídrica.
2. Brecha en reconversión productiva e innovación:	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de competitividad berries. obsolescencia varietal. - Déficit de transferencia tecnológica efectiva. - Falta de desarrollo e implementación de tecnología e investigación. - Falta de articulación academia-proveedores de tecnología- productores.
3. Brecha de inteligencia de mercado y valor agregado:	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de información estratégica de mercado y herramientas para tomar decisiones de inversión productiva y comercial. - Falta de agregación de valor a la producción regional en base a información de mercado.

Región de Biobío

1. Brecha Capital Humano.	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de apoyo profesional y técnico en las empresas para implementar innovación o tecnología. - Baja capacidad de adopción de nuevas tecnología por parte de agricultores, agricultor multifunción, falta de gestión empresarial. - Escasez de jóvenes profesionales y técnicos dispuestos a trabajar en el sector agrícola y poca cultura de contratación de personal especializado
2. Brecha acceso y uso de tecnología.	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de capacitación, soporte y acompañamiento técnico para la implementación de tecnologías. - Falta de tecnología adaptada a realidad de agricultores. (tamaño, falta de conectividad, complejidad de uso y software). - Falta de acompañamiento y soporte técnico de tecnología en la Región.
3. Brecha integración, articulación y continuidad de políticas públicas y proyectos.	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de estrategia productiva frutícola regional a largo plazo. - Falta de seguimiento y acompañamiento a proyectos productivos a largo plazo, integrando información y esfuerzos institucionales y privados.

	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de integración y articulación entre instituciones de fomento en pos de objetivos productivos comunes. (Riego, financiamiento, capacitación, etc.).
--	--

Región de La Araucanía

1. Brecha en gestión hídrica:	<ul style="list-style-type: none"> - Escases de recurso hídrico. Productiva, prevención y control de incendios. - Déficit de infraestructura intrapredial. - Déficit de infraestructura extrapredial. - Déficit de mega obras de Riego y acumulación. - Déficit en gestión hídrica. - Déficit en eficiencia hídrica.
2. Brecha en inversión productiva con foco en sustentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Déficit en mecanización y tecnología para modernización de procesos productivos. - Tecnología para protección de cultivos frente stress climáticos. - Equipamiento eficiente y adaptado a pequeños productores. - Falta de financiamiento directo o indirecto para la reconversión sustentable del sistema productivo.
3. Brecha de inteligencia de mercado.	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de información oportuna estratégica de mercado y herramientas para tomar decisiones de inversión productiva y comercial. - Información de tendencia de mercados, análisis de rentabilidad, competitividad a nivel internacional.