

PROYECTO RED MERCADO AVELLANAS CAUTÍN

TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR) LICITACIÓN

“SERVICIO INTEGRAL DE FORMACIÓN EXPORTADORA, INTELIGENCIA DE MERCADO, DESARROLLO COMERCIAL Y DIFUSIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA AVELLANA EUROPEA”

Código de proyecto: 25REDME-308216

1. ANTECEDENTES

El proyecto Red Mercado Avellanas Cautín busca fortalecer las capacidades de las empresas beneficiarias y apoyar el desarrollo de oportunidades comerciales para la avellana europea en mercados internacionales. Para ello, se requiere contratar mediante un único proceso de licitación un servicio integral que articule formación exportadora, estudio de mercado, desarrollo de prototipos, prospección comercial B2B en Brasil y Europa, herramientas comerciales colectivas y una actividad de difusión y cierre.

El proveedor adjudicado será responsable de coordinar y ejecutar el conjunto de actividades como un servicio integrado, con una metodología común, cronograma consolidado, gestión coordinada de los productos y un único responsable frente al mandante/AOI. No se trata de siete licitaciones independientes, sino de una única contratación que comprende todas las líneas de trabajo señaladas en estos TDR.

2. OBJETIVO GENERAL

Contratar un servicio integral especializado que fortalezca la preparación exportadora de las empresas beneficiarias del proyecto Red Mercado Avellanas Cautín y contribuya a generar oportunidades comerciales para la avellana europea, mediante formación, inteligencia de mercado, desarrollo de prototipos, prospección B2B, herramientas comerciales colectivas y difusión.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecer las capacidades y conocimientos de las empresas beneficiarias para abordar procesos de internacionalización y negociación comercial.
- Analizar oportunidades, canales, compradores, requisitos de ingreso y condiciones comerciales del mercado brasileño.
- Desarrollar prototipos y propuestas de presentación comercial de avellana europea en formatos a granel, pelada y tostada.
- Identificar y gestionar oportunidades de vinculación comercial B2B en Brasil y Europa, priorizando España y/o Italia.
- Desarrollar herramientas de promoción colectiva para posicionar la oferta de las empresas beneficiarias.
- Generar una instancia de difusión, intercambio de experiencias y cierre que sistematice resultados y promueva la continuidad del trabajo comercial.

4. ALCANCE Y ACTIVIDADES MÍNIMAS DEL SERVICIO

La propuesta deberá cubrir obligatoriamente todas las actividades que se detallan a continuación, integrándolas en una sola metodología y plan de trabajo. El oferente podrá organizar el equipo según

su propuesta, pero deberá identificar un responsable general y asegurar la coordinación entre todos los componentes.

4.1 Formación exportadora (meses 1 a 5)

- Diseñar y ejecutar un programa de formación y consultoría aplicada en materias de preparación exportadora, acceso a mercados, negociación, logística y documentación comercial.
- Realizar al menos cinco (5) sesiones presenciales, con un mínimo total de dieciséis (16) horas.
- Entregar programa, materiales, registros de asistencia y recomendaciones para las empresas participantes.

4.2 Estudio aplicado del mercado brasileño (meses 1 a 8)

- Caracterizar el mercado brasileño, sus tendencias, segmentos, usos y competidores relevantes para la avellana europea.
- Identificar importadores, distribuidores, procesadores, canales y potenciales compradores.
- Analizar requisitos de ingreso y aspectos regulatorios, logísticos y comerciales pertinentes.
- Formular conclusiones, oportunidades, barreras y acciones comerciales priorizadas.

4.3 Desarrollo de prototipos comerciales (meses 1 a 5)

- Desarrollar propuestas de presentación comercial para avellana europea a granel, pelada y tostada.
- Definir formatos, atributos y antecedentes comerciales de los prototipos.
- Preparar muestras o prototipos demostrativos, según disponibilidad de producto e insumos y previa coordinación con la contraparte técnica.
- Documentar especificaciones y recomendaciones de mejora o adecuación comercial.

4.4 Prospección comercial B2B en Brasil (meses 3 a 7)

- Definir segmentos y compradores objetivo a partir de los resultados del estudio de mercado.
- Identificar contactos comerciales y gestionar acercamientos, reuniones y agenda de prospección.
- Considerar cuatro (4) cupos para empresas beneficiarias, con mecanismos de participación y coordinación definidos en el plan de trabajo.
- Sistematizar contactos, reuniones, resultados, oportunidades y acciones de seguimiento.

4.5 Prospección comercial B2B en Europa (meses 5 a 10)

- Priorizar España y/o Italia, u otros mercados europeos cuando exista justificación técnica en la propuesta.
- Identificar importadores, distribuidores, procesadores y compradores potenciales.
- Gestionar contactos, reuniones y agenda de prospección comercial.
- Considerar tres (3) cupos para empresas beneficiarias y entregar recomendaciones de seguimiento.

4.6 Kit comercial colectivo (meses 1 a 5)

- Proponer una identidad o marca colectiva de trabajo, como “Avellana Cautín” u otra alternativa validada por la contraparte técnica.
- Diseñar un brochure digital con información de la oferta y de las empresas participantes.
- Desarrollar una landing page funcional para presentar la oferta comercial colectiva.

- Recopilar y validar contenidos, fotografías y datos de las empresas, entregando archivos editables, accesos y respaldos al mandante/AOI.

4.7 Día de campo, difusión y cierre (meses 9 a 10)

- Organizar una jornada de difusión e intercambio de experiencias para aproximadamente veinte (20) participantes.
- Preparar programa, convocatoria, materiales y coordinación logística de la actividad.
- Registrar asistencia y evidencias de ejecución, y sistematizar aprendizajes, conclusiones y compromisos de continuidad.

5. PRODUCTOS Y ENTREGABLES

El adjudicatario deberá entregar, como mínimo, los siguientes productos. Estos se entienden incluidos en el alcance y precio de la única contratación integral:

- Producto 1. Plan de trabajo integral: metodología, carta Gantt consolidada, responsables, hitos, coordinación entre actividades y mecanismos de seguimiento.
- Producto 2. Formación exportadora: programa, materiales, registros de asistencia, informe de ejecución y recomendaciones.
- Producto 3. Estudio aplicado de mercado brasileño: informe con fuentes, análisis, requisitos de ingreso, oportunidades, barreras y base de datos de actores comerciales.
- Producto 4. Prototipos comerciales: descripción de formatos y atributos, registro de muestras o prototipos acordados, respaldo fotográfico cuando corresponda e informe de recomendaciones.
- Producto 5. Prospección comercial B2B Brasil y Europa: planes de prospección, bases de contactos, agendas y respaldos de reuniones/gestiones, resultados, oportunidades y acciones de seguimiento.
- Producto 6. Kit comercial colectivo: propuesta de identidad validada, brochure digital en formatos editable y PDF, landing page funcional y entrega de archivos, accesos y respaldos.
- Producto 7. Día de campo y cierre: programa, materiales de difusión, registro de participantes, evidencias de ejecución, minuta de conclusiones e informe final consolidado.
- Producto 8. Informe final integral: síntesis de ejecución de las siete líneas de trabajo, cumplimiento de indicadores y entregables, resultados obtenidos, dificultades, recomendaciones y compromisos de continuidad.

6. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución integral será de hasta diez (10) meses, contados desde la fecha de inicio que establezca el mandante/AOI en el contrato u orden de compra. El oferente deberá presentar una carta Gantt que respete los períodos referenciales indicados para cada actividad y que muestre la secuencia y coordinación entre ellas. Cualquier ajuste deberá contar con aprobación previa de la contraparte técnica y respetar las condiciones del proyecto.

7. PRESUPUESTO REFERENCIAL

El presupuesto total referencial de las siete actividades que componen esta única contratación asciende a \$44.000.000, conforme a la distribución consignada en la postulación. La oferta económica deberá presentar el valor total del servicio integral e indicar claramente el monto neto, impuestos cuando corresponda y total ofertado. La contratación deberá ajustarse al presupuesto aprobado y a las instrucciones del mandante/AOI.

Actividad	Presupuesto total	Aporte CORFO	Aporte empresas
Formación exportadora	\$4.500.000	\$4.050.000	\$450.000
Estudio aplicado del mercado brasileño	\$7.500.000	\$6.750.000	\$750.000
Desarrollo de prototipos comerciales	\$2.000.000	\$1.800.000	\$200.000
Prospección comercial B2B Brasil	\$9.500.000	\$8.600.000	\$900.000
Prospección comercial B2B Europa	\$15.000.000	\$13.500.000	\$1.500.000
Kit comercial colectivo	\$3.000.000	\$2.700.000	\$300.000
Día de campo, difusión y cierre	\$2.500.000	\$2.000.000	\$500.000
TOTAL ACTIVIDADES / SERVICIO INTEGRAL	\$44.000.000	\$39.400.000	\$4.600.000

Nota: los montos corresponden a los presupuestos por actividad informados en la postulación y se presentan como desglose referencial del servicio integral. La suma de las actividades es \$44.000.000. Los gastos generales/overhead del proyecto, si corresponden, no se agregan a este cuadro como una actividad adicional..

8. PERFIL Y EXPERIENCIA DEL OFERENTE

Podrán postular personas naturales o jurídicas que acrediten capacidad técnica, experiencia y disponibilidad de equipo para ejecutar de forma coordinada todas las líneas de trabajo. Se valorará experiencia demostrable en internacionalización, estudios de mercado, desarrollo comercial de alimentos o productos agroindustriales, prospección B2B internacional, desarrollo de herramientas de marketing y organización de actividades de difusión. La oferta deberá identificar un/a director/a o coordinador/a general y los profesionales responsables de cada área.

9. CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA

- Identificación del oferente y antecedentes legales/administrativos requeridos en la convocatoria.
- Propuesta técnica integral que describa la metodología para ejecutar las siete actividades como una única contratación.
- Carta Gantt consolidada, indicando hitos, responsables, dependencias y entregables.
- Identificación del equipo de trabajo, funciones, dedicación y currículums.
- Experiencia del oferente y del equipo en servicios similares, acompañada de medios de verificación.
- Oferta económica única por el servicio completo, con desglose por actividad y detalle de neto, impuestos y total.
- Declaración de eventuales conflictos de interés y demás antecedentes que exija la convocatoria.

10. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación considerará criterios objetivos y verificables que deberán ser aprobados por el mandante/AOI antes de la publicación. Como propuesta referencial, se sugiere la siguiente ponderación:

Criterio	Ponderación referencial
Experiencia del oferente en servicios similares	25%
Experiencia y composición del equipo de trabajo	25%

Metodología, plan de trabajo y coherencia de la propuesta integral	40%
Oferta económica total	10%

Las ponderaciones, requisitos de admisibilidad, escala de evaluación y mecanismo de desempate son referenciales y deberán quedar definidos en las bases o convocatoria definitiva.

11. COORDINACIÓN, SUPERVISIÓN Y RESPONSABILIDADES

El proveedor deberá mantener coordinación periódica con la contraparte técnica designada por el mandante/AOI, informar avances, advertir oportunamente riesgos o desviaciones y solicitar validación de los productos que así lo requieran. Deberá convocar y coordinar las instancias contempladas en su propuesta, preparar materiales, registrar asistencia y acuerdos, y entregar minutas e informes de respaldo.

El mandante/AOI entregará los antecedentes disponibles del proyecto, revisará los productos, canalizará observaciones y aprobará formalmente los entregables. La convocatoria y participación de empresas beneficiarias deberá coordinarse con la contraparte técnica.

12. ESQUEMA DE PAGOS

La oferta deberá proponer hitos de pago asociados a productos verificables. Los pagos estarán sujetos a la entrega completa de los productos correspondientes, revisión y aprobación formal de la contraparte técnica, y presentación de los documentos tributarios y respaldos exigibles. El esquema definitivo será establecido en el contrato u orden de compra y no podrá exceder las condiciones aprobadas por el mandante/AOI.

13. PROPIEDAD Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Los documentos, bases de datos, materiales, diseños, contenidos, informes y demás productos elaborados específicamente en el marco de la contratación deberán entregarse al mandante/AOI en formatos utilizables y editables cuando corresponda. El proveedor deberá mantener reserva sobre los antecedentes de las empresas beneficiarias y no podrá divulgar información ni utilizarla para fines distintos de la ejecución del servicio sin autorización previa.

14. REMITE ANTECEDENTES FECHA DE CORTE

Enviar propuesta hasta el 02 de noviembre de 2026 a las 15:00 hrs, al correo Daniela.rivas@codesser.cl