

Programa Territorial Integrado Uva de Mesa de los Valles de Atacama

Financiado:	CORFO
Cofinanciado por:	Asociación de Productores y Exportadores Agrícolas del Valle de Copiapó (APECO AG.) y Asociación de Productores de Uva de Mesa de la Comuna del Alto del Carmen (APAC AG.)
Agente Operador:	Gedes Consultores Ltda
Brecha:	Baja disponibilidad de información técnica y de mercado
Objetivo: OE 1:	Fortalecer las capacidades de gestión productiva y comercial empresarial.

Brecha:

Términos de Referencia

Licitación Consultoría evaluación técnica económica de alternativas de mercados para la uva de mesa, exportación, agroindustria y mercado interno

01 junio 2020

Antecedentes Generales de la Consultoría

Sector Productivo	Uva de Mesa
Responsable	GEDES- Región de Atacama
Administración	GEDES- Región de Atacama
Inicio consultoría	15 mayo 2020
Termino consultoría	15 agosto 2020
Alcance	Región de Atacama
Ejecutivo Responsable	Karolina Pérez N.
Contacto Ejecutivo	coordinacion@ptiuvaatacama.cl

Contextualización

El Programa Territorial Integrado Uva de Mesa de los Valles de Atacama, tiene como objetivo general, Mejorar la competitividad de la industria de uva de mesa en los Valles de la Región de Atacama para potenciar la rentabilidad del sector, mediante la implementación de un Plan de Gestión Territorial que coordine y articule actores e iniciativas, que incidan positivamente en la disminución de brechas que afectan a la cadena de valor.

En el proceso de levantamiento de información del Programa Territorial Integrado Uva de Mesa de los Valles de Atacama se identificó y validó las siguientes brechas. y objetivos

BRECHA	OBJETIVO
Baja disponibilidad de información técnica y de mercado	OE 1: Fortalecer las capacidades de gestión productiva y comercial empresarial.
Bajo recambio varietal	OE 2: Impulsar el recambio varietal para mejorar la competitividad de la oferta e incrementar la rentabilidad del negocio.

Débil formación de capital humano	OE 1: Fortalecer las capacidades de gestión productiva y comercial empresarial.
Deficiente uso del agua de riego	OE 3: Mejorar la sustentabilidad hídrica para enfrentar condiciones de cambio climático.
Débil vinculación entre productor – organismos públicos productor - exportador, productor-productor.	Objetivo transversal de iniciativa.

Dentro de las iniciativas que son financiadas con fondos destinados al Programa Territorial Integrado Uva de Mesa de los Valles de Atacama, está la Consultoría evaluación técnica económica de alternativas de mercados para la uva de mesa. Exportación, agroindustria y mercado interno, se entregan antecedentes para enmarcar las propuestas al llamado de licitación.

Antecedentes

Superficie de Uva de mesa en la región de Atacama

La actividad de la uva de mesa en la región de Atacama se desarrolla en las provincias del Valle de Copiapó y del Huasco con una superficie de 7.126 has, que representa un 74% de la superficie frutícola de la región. En el Cuadro 1 se detalla la distribución de la superficie por provincia y comuna.

Cuadro 1. Distribución de la superficie de uva de mesa en la región de Atacama.

Comuna	Numero Productores	Superficie (ha)
Copiapó	7,0	392,7
Tierra Amarilla	52	5.652
Vallenar	9	135
Alto del Carmen	102	946
TOTAL	170	7.126

Cuadro 2. Distribución de tamaño de superficie y productores de mesa por comuna

Comuna	Numero Productores de menos de 5,0 ha	Superficie (ha)	Numero Productores de 5,0 a 49,99 ha	Superficie (ha)	Numero Productores de 50,0 a 499,99 ha	Superficie (ha)	Numero Productores de más de 500,00 ha	Superficie (ha)
Copiapó	2	3,2	1	30,0	4	359,5	-	-
Tierra Amarilla	2	5,4	24	538,5	24	3.328,4	2	1.780,0
Vallenar	3	3,2	5	57,0	1	75,0	-	-
Alto del Carmen	86	145,7	14	162,1	1	104,1	1	533,7
TOTAL	93	157,5	44	787,6	30	3.866,9	3	2.313,7

La comuna con mayor número de productores se encuentra en la Comuna de Alto del Carmen, equivalente al 55,2% de un total de 145 productores. Luego la comuna de Tierra Amarilla tiene 54 empresas equivalentes, al 37,2%.

Las variedades cultivadas en Atacama que al menos se consideraron en análisis de rentabilidad, son las que se exportaron en la temporada 2019-2020, informadas por SAG, valores de volumen en cajas.

	VARIETADES	TEMP.2019-2020	TEMP.2018-2019	% VAR
1	RED GLOBE	2.684.631	3.679.635	-27,04
2	THOMPSON SEEDLESS	1.715.724	1.972.788	-13,03
3	SUGRAONE	596.234	669.426	-10,93
4	TIMCO	590.475	499.415	18,23
5	FLAME SEEDLESS	528.728	712.824	-25,83
6	ALLISON	457.753	244.103	87,52
7	ARRA 15	429.339	281.096	52,74
8	SHEEGENE 20	298.538	190.159	56,99
9	SHEEGENE 13	283.791	153.190	85,25
10	PRIME	268.936	260.884	3,09
11	AUTUMN ROYAL	235.811	192.688	22,38
12	SWEET CELEBRATION	224.496	104.213	115,42
13	RALLI SEEDLESS	156.033	127.921	21,98
14	ALLISON SHEEGENE 20 CV	147.809	21.043	602,41
15	BLACK SEEDLESS	136.890	170.392	-19,66
16	ARRA 29	113.421	66.910	69,51
17	KRISSY	107.672	45.670	135,76
18	RED SEEDLESS	91.136	82.171	10,91
19	TIMPSON	91.087	30.253	201,08
20	SUGRATHIRTEEN	87.968	104.440	-15,77
21	CRIMSON SEEDLESS	73.656	75.108	-1,93
22	UNKNOWN BLACK SEEDLES	64.714	101.155	-36,02
23	SUGRAFOURTEEN	50.740	27.310	85,79
24	MAGENTA	50.008	43.750	14,3
25	T.SEEDLESS	46.315	63.714	-27,31
26	IFG THREE	44.634	20.840	114,17
27	ARRA 19	37.388	5.351	598,71
28	SWEET FAVORS	36.972	0	0,0
29	GREEN SEEDLESS	30.787	0	0,0
30	MELODY	28.443	6.830	316,44
31	SWEET JUBILEE	26.220	18.716	40,09
32	QUEEN RED SEEDLESS	25.698	0	0,0
33	ADORA SEEDLESS	21.820	0	0,0
34	SHEEGENE 20- ALLISON	17.916	0	0,0
35	SWEET GLOBE	17.198	875	1.865,49
36	INIA GRAPE ONE	15.772	11.939	32,1
	OTRAS	120.756	117.030	3,18
	TEMP.2019-2020	9.955.509	-----	-----
	TEMP.2018-2019	-----	10.101.839	-----
	% VARIACION	-----	-----	-1,45

Consultoría evaluación técnica económica de alternativas de mercados para la uva de mesa, exportación, agroindustria y mercado interno

Entre las brechas detectadas en la etapa de diseño de PTI Uva de mesa se indica que existe una baja disponibilidad de información técnica y de mercado, con énfasis en variedades nuevas y su comportamiento local, manejo de agroquímicos y exigencias de los mercados, prácticas deficientes de riego, información climática relacionada al uso de agua y la incidencia de plagas, nuevas ventanas / mercados, proceso de exportación, alternativas de financiamiento disponibles.

En la publicación de portal frutícola de año 2012, los desafíos que enfrenta la uva de mesa de Copiapó, para mejorar la rentabilidad, (<https://www.portalfruticola.com/noticias/2012/08/01/analisis-chile-los-desafios-que-enfrenta-la-uva-mesa-de-copiapo-para-mejorar-su-rentabilidad/>), indica que 8.000 hectáreas están destinadas a la uva de mesa por lo que el impacto de la baja rentabilidad en el fruto, es un problema serio para la comunidad agrícola de la zona. Para comprender las posibilidades de Copiapó, (como zona productora) se hace necesario revisar su situación productiva. Según un diagnóstico encargado por ASOEX a IQconsulting. Cerca del 44% de la superficie plantada en Copiapó obtuvo resultados operacionales negativos, durante la temporada 2010/2011. Solo el 22% de la superficie alcanzó resultados operacionales iguales o superiores a los 7.000 USD/Ha. Los resultados negativos se asocian a envejecimiento de la matriz productiva y promedios de producción de 1.500 cajas /ha. Esta situación de resultados operacionales negativos, fue planteado nuevamente Vicente Valdivieso: en su exposición, “Análisis del efecto climático y los desafíos técnicos-comerciales”, webinar organizado por Corteva denominado Actualización y Desafíos para la Industria Uva de Mesa, realizado el 04 de mayo de 2020. (https://corteva.zoom.com/j/95891294495?tk=W9BVw3NHmvJ3dQR9FOwi3fE1dAyC133qHnaCqUAKk.DQIAAAAWU5EJHxYyVI9QQXlma1FudUFxbWfVUFhLNxpBAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAAA&pwd=alFySWdmTHkyTk5XZ0JzYkFBbGV2UT09&uuiid=WN_8_YxlePQWyyv6yJNOUXJg), donde indica que a nivel nacional el 57,5% de la superficie plantada de uva de mesa tiene resultados económicos negativos.

El asesor Arturo Miquel en diciembre 2019 en Especial Uva de Mesa 2019 de Red agrícola (<https://www.redagricola.com/cl/control-de-costos-control-de-carga-y-mejorar-poscosecha/>) en el reportaje Control de costos, control de carga y mejorar postcosecha, indica que: “en Chile tenemos buena calidad: uvas dulces, de buen sabor, pero nos falta avanzar -al menos- en la terminación de la fruta, en el tamaño de la baya y en la calidad de escobajos. Adicionalmente, no siempre llegamos bien a destino. ¿Por qué?, Porque demoras en bajar la temperatura de campo de la fruta, por condensaciones de post embalaje, por fallas en el manejo de la canopia, entre otros. Muchas veces se espera hasta última hora, hasta terminar de llenar el camión, para recién llevarlo al pre frío. Después, cuando llega al pre frío se encuentra con demoras al entrar, ya que todos llegan a la misma hora. Así se afecta severamente la condición de post cosecha de la uva. Luego llegamos a EEUU, donde nos obligan a fumigar la fruta con bromuro metilo, y nos encontramos con que el mercado está pesado y que tenemos que guardar la fruta porque hay que esperar venta. A esa altura a la fruta ya no le queda mucha vida y es probable que la comercialización vaya muy mal. El negocio está en crisis porque ahora en el mercado hay buenas alternativas a nuestras uvas cansadas. La condición de llegada es a mi entender la principal limitante del negocio de la uva de mesa chilena, sin embargo, respaldo a los expertos en post cosecha cuando dicen que hemos hecho mal la tarea en lo que respecta al manejo de los factores que afectan la

condición de la fruta, tanto de campo como en post cosecha”. Arturo Miquel enfatiza que, de acuerdo con las conclusiones a que han llegado en Uvanova, el principal problema de la industria chilena de la uva de mesa corresponde a la condición de llegada de la fruta. “Es el primer problema que tenemos. Y cuando fallamos en la condición de llegada es porque nos estamos equivocando -principalmente- en el manejo de la canopia, en el control de la deshidratación de la fruta y en la cadena de frío; pero además estamos fallando en el conocimiento de cuáles son los potenciales productivos y de poscosecha de las variedades nuevas en nuestras condiciones. En nuestra fruticultura falta muchísimo por avanzar en materia de métodos, procedimientos y sistemas. En la medida en que esto no se aborda, todo se hace más lento y es más apropiado manejar los costos y hacer los trabajos bien hechos”, señala tajante el asesor.

Óscar Salgado, en entrevista publicada por Portal Redagricola.com en abril de 2020, donde indica “La competencia también hay que mirarla entre zonas productoras de un mismo país”. Sobre oportunidades de mercado indica ante la pregunta ¿Y, mientras tanto, la fruta peruana llega más fresca?, responde. Son dos motivos principales; uno porque tienen mejor disponibilidad de variedades tempranas, comparadas con las variedades tempranas que se usan en Chile. Y el otro es que en Piura e Ica pueden decidir espacios para mover su producción. Por eso es que las variedades tempranas tradicionales cultivadas en Chile se están muriendo. Por eso es que, en Copiapó, hoy en día, hay una superficie importante de Allison, que ha reemplazado a la Flame. Así, se está cosechando Allison en la segunda semana de enero, en una zona que no tiene lluvia y donde la toma de color es más fácil. Entonces, los paradigmas productivos son distintos.

La publicación del Portal Redagricola además indica: “esto lo conversábamos con Víctor Giancaspero. Ante la pregunta ¿Pero, de todos modos, las variedades tradicionales se siguen vendiendo?, responde, Red Globe, que también tiene su espacio. La gente que entra a la clase media en China o Asia en general no come de inmediato una Sugar Crisp, por ejemplo, sino que comen primero una Red Globe. Cuando escala al siguiente segmento económico, sí cambiará a una Sugar Crisp. Y en China, una Red Globe top, puede llegar a los mismos precios que una variedad blanca seedles top. Allí, por ejemplo, los supermercados quieren continuidad en el producto, porque el consumidor no quiere entrar un día al supermercado y encontrar una Red Globe extraordinaria, pero que al día siguiente no esté. Por eso es que los supermercados chinos quieren un producto más estándar, y aún no ha entrado la cultura de tener un sector ‘premium’ de frutas. Eso sí se puede ver en el Reino Unido, donde incluso separan la fruta por sabor, y en Alemania también ocurre, aunque en un menor grado, algo parecido.”

En el escenario planteado por los expertos y la necesidad por superar las brechas planteadas en el diseño de PTI de uva de mesa de Atacama, en primer lugar, se debe generar información base de los costos e ingresos que presentan por variedad de uva de mesa cultivada por los productores de Atacama, por lo que se realizara utilizando un formato de ficha técnico-económicas de las principales variedades de uva de mesa que se cultivan. Considerando costos de producción para cada destino con análisis de sensibilidad de precio venta y volumen de producción, para determinar rentabilidad en los diferentes escenarios. Esta metodología una vez difundida podrá ser utilizada para evaluar nuevas variedades e inversiones en uva de mesa.

Para el destino de exportación, el análisis técnico económico, se debe indicar la calidad y para el precio utilizado en análisis. En el caso de la fruta destinada a Estados Unidos, se debe considerar las labores, costos y beneficios asociados a la aplicación del System approach en la uva.

Para mercado del deshidratado se debe considerar los costos de manejo técnico para diferentes variedades producidas y destinadas a la elaboración de pasas, niveles de producción, calidad requerida y precio y un análisis base que considere los tramos en rentabilidad que se logran al aumentar el valor agregado desde el actual formato de venta.

Para mercado interno considerar variedades de mayor demanda en el mercado de Santiago, fechas de producción de esas variedades en Atacama, precios de venta y volúmenes comercializados y determinar el rango de fechas que entregue la mejor rentabilidad.

La información y método de análisis servirá para futura evaluación de las nuevas variedades de uva que se quieran cultivar en atacama o la plantación de nuevas especies y su comparación con la situación actual de cultivo de uva de mesa.

Objetivos

-Información base de la rentabilidad actual de la producción de una de mesa de Atacama destinadas a exportación, mercado interno y pasas.

-Contar con información para orientar la inversión y acción pública-privada

Esta información debe ser estructurada en fichas por variedad y destino que facilite la entrega, lectura, comprensión y uso por parte de los productores, quienes son los primeros que tomarán decisión en base a esta información.

Descripción de la iniciativa:

-Consultora seleccionada y Equipo PTI definirán las variedades y destinos a considerar en la consultoría.

-Recoger información técnica y económica de las variedades tradicionales y nuevas presentes en el mercado, mediante la recolección de información con los productores e información base de experiencias productivas. PTI entregará formato de ficha técnica-económica base para aplicar en consultoría.

-Se realizará búsqueda de información base con empresas productoras y entrevistas a especialistas en producción y comercialización de variedades.

Se debe capturar información primaria, mediante entrevistas directas o dado contingencia Covid 19 vía videoconferencia o teléfono, comunicándose con productores y expertos en la producción y comercialización de uva de mesa. Recopilando datos de los gastos asociados a mano de obra, insumos, pesticidas, gastos de operación, energía, agua, y gastos administrativos. Generando diferencia en el manejo y gastos según destino de la fruta cosechada.

-Se debe definir y describir la calidad y condición para el nivel de producción y destino con los que se realizará análisis de sensibilidad.

-Con información real e informando su origen, indicar un rango de precio de venta y las condiciones en que se produce la transacción.

-Construcción de ficha técnica económica en Excel por variedad y destino, considerando análisis de sensibilidad por precio, nivel productivo destino y superficie cultivada.

-Análisis de económico e informe en formato Word de las alternativas productivas evaluadas para informar a los gremios e instituciones públicas.

Propuesta metodológica

-La consultoría contratada deberá proponer una metodología y formatos de recolección y presentación de información requerida, su análisis y entrega de información

-La propuesta técnica debe ir acompañada de una carta Gantt asegurando el cumplimiento de la entrega de productos solicitados en un plazo de al menos 2 meses.

Participantes

Podrán participar como oferentes todos aquellos profesionales y/o empresas consultoras, que cuenten con experiencia demostrable a nivel nacional y/o regional, en el desarrollo de estudios de mercado y análisis comercial en la industria productora de fruta, con experiencia en el levantamiento de información, gestión y análisis de datos, experiencia formulación y evaluación de proyectos públicos y privados y/o estudios y asesorías relacionados al objetivo del presente requerimiento.

En el caso de los profesionales que se presenten de forma individual o dentro de una empresa consultora deberán estar en posesión de un título profesional de una carrera de al menos 10 semestres impartida por una universidad chilena o en el caso de ser extranjera, el título deberá estar reconocido en Chile. Títulos o post títulos de formación en áreas económicas y/o administrativas. Deberá tener al menos experiencia en levantamiento y análisis de información económica destinada a generar inversión pública o privada.

Para ello deberá adjuntar como parte de los antecedentes, el CV del o los profesionales donde se señalen la experiencia exigida, fotocopia simple del título profesional y de estudios de post grado en el caso de que los posea.

Resultados Esperados

Fichas técnico-económicas individuales de las variedades cultivadas en Atacama y sus tres posibles destinos, en formato Excel, en las que se incorporara la información recogida desde productores y expertos. Debe contener información de costos, gastos, calidad, condición, volúmenes producidos y destino de producción para tres niveles de producción; 50 hectáreas, 20 hectáreas, 3 hectáreas.

Análisis e informe económico en formato Word de la rentabilidad por variedad para los destinos de producción, como son mercado de exportación, mercado interno y agroindustria, con sus características y que permita orientar la inversión privada y pública.

Lista de entrevistados y origen de la información, con fecha, nombre entrevistado, empresa, dirección, teléfono.

Contratación de Consultoría

Contratación directa: del Agente Operador GEDES. El Programa Territorial Integrado de uva de mesa invitará a participar al menos 4 profesionales y/o empresas consultoras, que cumplan con los requisitos establecidos anteriormente. Esta invitación debe ser realizada a través de un correo electrónico por el Agente Operador

Intermediario, GEDES a cargo de la administración del PTI de uva de mesa de los valles de Atacama. Los oferentes tendrán un plazo máximo de 8 días hábiles para presentar sus propuestas mediante correo electrónico a la ejecutiva del proyecto Karolina Pérez Nates coordinacion@ptiuvatacama.cl en el día y hora señalada en la invitación, las cuales serán evaluadas de acuerdo con los criterios de evaluación indicados, y será informado mediante una comunicación definida para tales efectos y en un plazo máximo de 5 días hábiles.

Criterios de Evaluación

Una comisión evaluadora realizara análisis e indicara nota de las propuestas presentadas por los oferentes, en conformidad a los criterios que se indican en la siguiente tabla:

CRITERIOS A EVALUAR		PORCENTAJE
1.- Propuesta metodológica: Se evaluará la metodología y formatos de levantamiento, análisis y entrega de la información requerida, con una carta gantt que asegure el cumplimiento de la entrega de productos solicitados en un plazo de al menos 2 meses.		15%
Nota	Cumplimiento	
10	La propuesta evaluada asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	
5	La propuesta evaluada asegura medianamente el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además, presenta ciertas dificultades para cumplir con los productos y los plazos exigidos.	
1	La propuesta evaluada no asegura en su totalidad el cumplimiento de los requisitos exigidos para la propuesta metodológica y el plan de trabajo. Además de no garantizar el cumplimiento de los productos y los plazos exigidos.	
2.- Cobertura del Análisis de las variedades.: Se evaluarán la capacidad de comprometer y realizar análisis de las variedades que se cultivan en Atacama, destino de producción y tamaño de empresa.		25%
Nota	Cumplimiento	
10	Acredita que analizara el máximo de variedades cultivadas y sus destinos y garantiza análisis para al menos 3 tamaños de empresa.	
5	Acredita que analizara una mediana cantidad de variedades cultivadas y sus destinos en Atacama y garantiza medianamente el análisis para 3 tamaños de empresa	
1	Acredita que analizara una baja cantidad de variedades cultivadas y sus destinos en Atacama y garantiza un bajo análisis para 3 tamaños de empresa	
		20%
3.- Experiencia profesional, conocimiento en la producción de uva de mesa y en su análisis técnico económico: Se considerarán los años de experiencia comprobada por el oferente, la que será verificada a través del número de años y trabajos que ha desarrollado en producción de uva de mesa, donde se valorizara los años trabajados en Atacama y la experiencia en el análisis técnico económico de alternativas productivas.		20%
Nota	Cumplimiento	
10	Acredita 6 años de experiencia o más en el desarrollo de consultorías o trabajos directos de producción de uva de mesa y alto número de trabajos en análisis técnico económico.	
5	Acredita más de 3 y menos de 6 años de experiencia en el desarrollo de consultorías o trabajos directos de producción de uva de mesa y mediano número de trabajos en análisis técnico económico	

1	Acredita entre 1 y 3 años de experiencia en el desarrollo de consultorías o trabajos directos de producción de uva de mesa y un bajo número de trabajos en análisis técnico económico									
4.- Captura de información primaria productiva y comercial: Propone Recoger información técnica y económica de las variedades tradicionales y nuevas presentes en el mercado, mediante la recolección de información directa desde los productores y comercializadores, indicando las personas e instituciones, que serán entrevistados para captura, contraste y análisis de la información. Indicando para los entrevistados su tamaño en hectáreas productivas, variedades y cajas comercializadas, considerando información referente a las provincias de Copiapó y Huasco		25%								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Nota</th> <th>Cumplimiento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>Propone una alta cantidad personas, relacionadas con alto número hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran de información primaria sobre producción y comercialización de uva de mesa. Con alta información mostrara claramente la realidad de los 2 valles</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Propone una mediana cantidad personas, relacionadas con mediano número de hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran información primaria de producción y comercialización de uva de mesa. Información mostrara medianamente la realidad de los 2 valles</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>Propone una baja cantidad personas, relacionadas con bajo número hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran de información primaria sobre producción y comercialización de uva de mesa. Información mostrara deficientemente la realidad de los 2 valles</td> </tr> </tbody> </table>			Nota	Cumplimiento	10	Propone una alta cantidad personas, relacionadas con alto número hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran de información primaria sobre producción y comercialización de uva de mesa. Con alta información mostrara claramente la realidad de los 2 valles	5	Propone una mediana cantidad personas, relacionadas con mediano número de hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran información primaria de producción y comercialización de uva de mesa. Información mostrara medianamente la realidad de los 2 valles	1	Propone una baja cantidad personas, relacionadas con bajo número hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran de información primaria sobre producción y comercialización de uva de mesa. Información mostrara deficientemente la realidad de los 2 valles
Nota	Cumplimiento									
10	Propone una alta cantidad personas, relacionadas con alto número hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran de información primaria sobre producción y comercialización de uva de mesa. Con alta información mostrara claramente la realidad de los 2 valles									
5	Propone una mediana cantidad personas, relacionadas con mediano número de hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran información primaria de producción y comercialización de uva de mesa. Información mostrara medianamente la realidad de los 2 valles									
1	Propone una baja cantidad personas, relacionadas con bajo número hectáreas y cajas comercializadas, que entregaran de información primaria sobre producción y comercialización de uva de mesa. Información mostrara deficientemente la realidad de los 2 valles									
5.- Diseño de entrega de resultados: El diseño de la entrega de resultados, debe garantizar aporte de información técnica económica real, de fácil análisis y uso por parte de los productores, y permitirá tomar decisiones de inversión privada que busque rentabilidad		15%								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Nota</th> <th>Cumplimiento</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>Alta garantía de aporte de información técnica económica real, de fácil análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Mediana garantía de aporte de información técnica económica real, de mediana facilidad de análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>Baja garantía de aporte de información técnica económica real, de baja facilidad de análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa</td> </tr> </tbody> </table>			Nota	Cumplimiento	10	Alta garantía de aporte de información técnica económica real, de fácil análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa	5	Mediana garantía de aporte de información técnica económica real, de mediana facilidad de análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa	1	Baja garantía de aporte de información técnica económica real, de baja facilidad de análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa
Nota	Cumplimiento									
10	Alta garantía de aporte de información técnica económica real, de fácil análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa									
5	Mediana garantía de aporte de información técnica económica real, de mediana facilidad de análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa									
1	Baja garantía de aporte de información técnica económica real, de baja facilidad de análisis y uso por parte de los productores de uva de mesa									

Montos y Plazos Referenciales de Consultoría

El monto total de recursos del Programa Territorial Integrado- Programa Territorial Integrado Uva de Mesa de los Valles de Atacama, para para determinar la necesidad de renovación de equipos de riego de los productores de uva de mesa de Atacama es \$2.000.000.- (dos millones de pesos).

El plazo que comprende la asesoría será de 2 meses y considerará al menos 4 reuniones realizadas en forma quincenal, con el equipo de GEDES, Gerente PTI y CORFO, de manera de ver los avances y realizar correcciones y ajustes que sean necesarios para el logro de los objetivos de la presente iniciativa. Se realizarán 2 pagos, contra reporte del profesional o la consultora contratada para realizar el servicio, se cancelará \$700.000 bruto en primer mes contra boleta de prestación de servicios y/o factura según sea el caso particular. Se cancelará \$1.300.000 bruto al finalizar servicio previa entrega y recepción conforme de los resultados esperados y entrega de boleta de prestación de servicios y/o factura según sea el caso particular

a) Comisión evaluadora:

La Comisión Evaluadora de las ofertas estará integrada por:

- 1) Claudio Albrech Ossandon, subgerente de GEDES
- 2) Karolina Perez Naite, ejecutiva PTI Uva Atacama
- 3) Nelson Nuñez Sandoval, gerente PTI Uva Atacama

b) Requisitos mínimos:

No podrán ser adjudicadas las ofertas que:

- Tengan una calificación con nota 1, en cualquiera de los criterios

a. Responsabilidades del Consultor

El Consultor será responsable de las actividades y tareas descritas en los Términos de Referencia y de entregar los productos descritos en ellos.

Asimismo, se compromete a proveer las aclaraciones de términos de metodología, el perfil profesional y dedicación del personal propuesto u otros aspectos, a completa satisfacción conforme lo acordado durante la negociación del contrato.

En este sentido, deberá:

- Desarrollar las actividades descritas en esta consultoría, utilizando procesos y prácticas de análisis estándar y debidamente fundamentadas.
- Suministrar los archivos digitales que sustenten resultados de cualquier análisis numérico, modelo o diseño a ser revisado y que servirán de soporte a efectos de aprobación de los informes señalados en el ítem anterior. Todos los archivos deberán ser entregados en su versión 'editable' y no se aceptarán aquellos que no permitan su edición posterior. Sin perjuicio de lo anterior, los archivos podrán ser acompañados por versiones 'no editables' sí y sólo sí, la versión editable es entregada también.
- Aceptar y colaborar con la supervisión y evaluación que se establezcan para el normal desarrollo de la consultoría y el cumplimiento del contrato.
- Durante el período de la consultoría, mantendrá canales de comunicación abiertos para el intercambio de ideas sobre el desarrollo del proyecto.
- Integrar un equipo profesional que estará compuesto, como mínimo, por profesionales con experiencia demostrada en las materias de la consultoría, siendo determinantes la especialidad y la experiencia.

Coordinación General

Para efectos de coordinación del programa y de los resultados esperados, la empresa consultora o el profesional que se adjudique la consultoría deberá coordinarse directamente con el gerente del PTI como contraparte del programa y con él o la ejecutiva que el Agente Operador Intermediario GEDES designe para tales efectos. Además, el profesional deberá estar de disponible al menos media jornada de trabajo para reuniones de coordinación, presentación de avances y resultados.