

## TERMINOS DE REFERENCIA

**“Consultoría de gestión logística y servicios de última milla local y nacional en mercado de demanda gourmet”.**

### 1.- ANTECEDENTES

<b>ANTECEDENTES GENERALES DE LA CONSULTORIA</b>			
Sector productivo		Agricultura	
Proyecto		Programa Territorial Integrado Agro-Alimentos del Desierto de la Región de Antofagasta	
Código		21PTI-196919-2	
Administración		GEDES - Antofagasta	
Inicio de consultoría	15/02/2024	Termino de consultoría	15/03/2024
Alcance		Región de Antofagasta	
Ejecutivo responsable		María Laura Yáñez	
Contacto ejecutivo		maria.yanez@gedes.cl	

### 2.- INTRODUCCIÓN

Entre GEDES, agente operador intermediario de CORFO y el Comité de Desarrollo Productivo Regional (CDPR) de Antofagasta (Comité CORFO Antofagasta), aprueba mediante la Resolución Exenta N°00044/2023, el convenio de financiamiento para la administración del Programa Territorial Integrado (PTI) de Agroalimentos del Desierto, período 2, el cual entra en ejecución desde el mes de mayo del año 2023. En el marco de la ejecución del PTI se requiere contratar servicio que desarrolle “Consultoría de gestión logística y servicios de última milla local y nacional en mercado de demanda gourmet”.

El PTI es un programa de oferta que fomenta el escalamiento competitivo de los Agro productores que conforman su unidad operativa, actualmente contamos con un universo de 94 beneficiarios aproximadamente, entre los cuales realizan productos como aceite de oliva, vinos, mermeladas, encurtidos, conservas, derivados de chañar y algarrobo.



### **3.- PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO (PTI) DE AGRO – ALIMENTOS DEL DESIERTO.**

#### **3.1 Objetivo del PTI**

Contribuir al mejoramiento competitivo de la cadena de valor de los agro-alimentos producidos en el ambiente desértico de la Región de Antofagasta, mediante acciones de articulación territorial de acuerdo con las singularidades de sus zonas agroecológicas (litoral y altiplánica) y las actividades productivas priorizadas (hortícolas, forrajeras, apícola, frutales, cereales y de productos elaborados, entre otros), que en ellas, tienen potencial de crecimiento competitivo.

#### **3.2 Objetivos Específicos del PTI**

- Aumentar la productividad y tecnificación regional de los agro-alimentos producidos y priorizados en el programa, en el contexto de una agricultura de zonas extremas.
- Incrementar la comercialización y el desarrollo de nuevas oportunidades de negocios en la cadena de valor regional de los agro-alimentos priorizados.
- Impulsar la producción y comercialización de “productos elaborados” del tipo “Gourmet”, a partir del rescate de la producción ancestral y agregación de valor en una agricultura del desierto.
- Generar nuevas capacidades regionales en torno al capital humano vinculado al sector agrícola.
- Promover capital social y colaboración multinivel para agregar valor a la oferta regional de agro-alimentos priorizados.

### **4. CONSULTORÍA DE GESTIÓN LOGÍSTICA Y SERVICIOS DE ÚLTIMA MILLA LOCAL Y NACIONAL EN MERCADO DE DEMANDA GOURMET:**

**4.1. Descripción del servicio:** Considera la gestión logística para las empresas del PTI según modelo logístico colaborativo y servicios de última milla en la región y en mercado meta de alta concentración de demanda para facilitar el proceso comercial B2B y B2C. La consultoría se enfocará en optimizar la cadena logística de las empresas participantes del PTI, siguiendo un modelo logístico colaborativo, y en proporcionar servicios de última milla tanto a nivel regional como nacional, con énfasis en el mercado gourmet.

## 4.2. Objetivos:

### Objetivo General:

Optimizar la gestión logística de las empresas participantes del Programa Territorial Integrado (PTI) Agro-alimentos del desierto de Antofagasta mediante un modelo logístico colaborativo, asegurando la eficiencia en la cadena de suministro y servicios de última milla para facilitar los procesos comerciales B2B y B2C, con especial enfoque en el mercado gourmet.

### Objetivos Específicos:

- Elaborar modelo logístico colaborativo:
  - Diseñar un modelo logístico colaborativo que involucre a las empresas del PTI, mejorando la eficiencia en la cadena de suministro y reduciendo costos operativos.
  - Establecer sistemas de información y comunicación eficientes entre las empresas para optimizar la coordinación logística.
  
- Servicios de última milla regional y nacional:
  - Identificar o desarrollar servicios de última milla adaptados a las necesidades regionales y nacionales de las empresas del PTI.
  - Proponer estrategias para mejorar la eficiencia y la velocidad en la entrega de productos en el mercado gourmet.
  
- Sostenibilidad y eficiencia ambiental:
  - Desarrollo de prácticas logísticas sostenibles.
  - Evaluación de la viabilidad de tecnologías verdes en la última milla.
  - Estrategias para reducir la huella de carbono en la cadena de suministro.
  
- Evaluación económica:
  - Desglose de costos asociados con la gestión logística y servicios de última milla.
  - Estimación de la inversión necesaria para implementar mejoras propuestas.
  - Proyecciones de retorno de la inversión (ROI).

### **4.3. SERVICIO REQUERIDO:**

- a. Diseño e implementación de modelo logístico colaborativo:
  - Evaluación y diseño de un modelo logístico que optimice la colaboración entre las empresas del PTI.
- b. Desarrollo de servicios de última milla:
  - Creación de servicios de última milla adaptados a las características geográficas y de demanda del mercado gourmet.
- c. Integración de prácticas sostenibles:
  - Proponer prácticas logísticas que reduzcan el impacto ambiental y promuevan la sostenibilidad.
  - Evaluar y recomendar tecnologías verdes para la implementación en los servicios de última milla.

#### **4.3.1. Resultados esperados.**

- Eficiencia en la cadena logística:
  - Propuestas para reducir costos operativos y tiempos de entrega.
  - Informe detallado que documente la mejora en la eficiencia de la cadena logística.
- Optimización de última milla:
  - Proponer mejoras en la velocidad y eficiencia de los servicios de última milla, especialmente en el mercado gourmet.
  - Presentación de resultados que destaque una hoja de ruta para realizar mejoras específicas en la última milla.
- Prácticas Logísticas Sostenibles:
  - Proponer prácticas logísticas que reduzcan la huella de carbono y promuevan la sostenibilidad en la cadena de suministro.
  - Informe detallado sobre las prácticas sostenibles propuestas, acompañado de una presentación en PowerPoint que destaque los aspectos claves.

- Informe y Presentación de Resultados Generales:
  - Elaboración de un informe completo que compile los resultados obtenidos en cada objetivo específico.
  - Creación y realización de una presentación en PowerPoint que resuma los logros alcanzados a los beneficiarios atendidos y al equipo del PTI.

Además, incluiría los productos que se van a evaluar: Vinos, licores, mermeladas, arropes, aceites, hierbas (rica rica, flor del año, romero), mieles, entre otros a definir con el PTI, según disponibilidad y stock.

#### **4.4.- PROPUESTA METODOLÓGICA**

Los servicios de última milla en el mercado gourmet son esenciales para asegurar una entrega eficiente y de alta calidad de productos delicados y de alto valor. Algunos servicios específicos de última milla que son, particularmente, relevantes en el mercado gourmet incluyen:

- Entrega programada:
  - Ofrecer opciones de entrega programada para que los clientes puedan seleccionar el horario de entrega que mejor se adapte a sus necesidades, especialmente importante para productos gourmet que requieren condiciones específicas.
- Seguimiento en tiempo real:
  - Proporcionar sistemas de seguimiento en tiempo real para que los clientes puedan rastrear el progreso de su entrega gourmet desde el punto de origen hasta su destino final.
- Embalaje especializado:
  - Utilizar embalajes especializados que mantengan la frescura y calidad de los productos gourmet, asegurando que lleguen en condiciones óptimas a los clientes.



- Entrega en manos propias:
  - Ofrecer la opción de entrega en manos propias, especialmente para artículos de alto valor y delicados, donde un mensajero entrega directamente al cliente para garantizar la seguridad y calidad.
- Refrigeración o control de temperatura:
  - Implementar servicios de última milla con control de temperatura para productos que requieren refrigeración o condiciones específicas para mantener su frescura y sabor.
- Personalización de rutas de entrega:
  - Diseñar rutas de entrega personalizadas que optimicen la eficiencia y minimicen el tiempo de tránsito, especialmente relevante para entregas a lugares específicos como restaurantes, tiendas gourmet o eventos.
- Entregas expresas y urgentes:
  - Ofrecer servicios expresos y entregas urgentes para satisfacer las necesidades de los clientes que requieren productos gourmet en un tiempo más corto.
- Trazabilidad y etiquetado especial:
  - Implementar sistemas de trazabilidad detallados y etiquetado especial para productos gourmet, proporcionando información detallada sobre el origen, fecha de preparación y otros detalles relevantes.
- Experiencia del cliente (mejorada):
  - Incorporar servicios que mejoren la experiencia del cliente, como opciones de empaquetado elegante, mensajes personalizados o inclusión de regalos y complementos exclusivos.
- Devoluciones y servicio Postventa:
  - Establecer procesos eficientes para la gestión de devoluciones y un sólido servicio postventa para abordar cualquier problema o inconveniente de manera rápida y efectiva.

Estos servicios de última milla específicos para el mercado gourmet no solo cumplen con las expectativas de los clientes exigentes, sino que también contribuyen a la preservación de la calidad y la integridad de los productos delicados durante el proceso de entrega. La empresa deberá proponer una metodología y plan de trabajo ajustada a estos servicios específicos.

#### **6.4. Recurso Humano RRSS:**

Equipo que proporcione la experiencia y conocimientos necesarios para llevar a cabo una consultoría logística de última milla para agro-alimentos del desierto de Antofagasta destinados a la exportación y mercados nacionales de mayor valor.

### **7.- PARTICIPANTES**

Podrán participar como oferentes todo aquel profesional o empresa, que cuenten con experiencia demostrable a nivel nacional y/o regional en el desarrollo de este tipo de asesorías.

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 legalizado o apostillado. Además, deberá tener al menos experiencia demostrable en ámbitos relacionados con el objetivo general de la consultoría a contratar. 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.

Requisitos que el oferente debe cumplir para ser adjudicado en el presente TDR:

1. **Experiencia y Expertise:** El oferente debe contar con experiencia comprobada en la en temáticas relacionadas, preferiblemente en el sector especificado en el TDR.
2. **Recursos Humanos:** El oferente debe contar con un equipo de profesionales calificados y con experiencia en los campos relevantes para el desarrollo de la actividad. Los perfiles y experiencia del equipo deben estar acordes con las necesidades y objetivos del proyecto.
3. **Infraestructura y Recursos Técnicos:** El oferente debe contar con los recursos técnicos, logísticos y la infraestructura necesaria para llevar la actividad, ya sea

presencial o remoto. Esto incluye disponibilidad de salas virtuales, equipos audiovisuales, conectividad a internet, plataforma virtual, entre otros. Sin embargo, en el caso que no se disponga de salas virtuales, el equipo PTI dispone de una cuenta Zoom con lo requerido.

4. **Cumplimiento de Plazos:** El oferente debe demostrar capacidad para cumplir con los plazos establecidos del TDR. Debe contar con una planificación adecuada y recursos suficientes para garantizar la ejecución oportuna de las actividades.
5. **Presupuesto:** El oferente debe presentar una propuesta económica acorde al presupuesto asignado para el TDR. La propuesta debe ser detallada, transparente y contemplar todos los aspectos necesarios para la realización exitosa de la actividad.
6. **Referencias y Trayectoria:** El oferente debe demostrar una trayectoria sólida y reconocida en la ejecución de proyectos de capacitación y formación. Para ello, adjunta hoja de vida del oferente o CV de la empresa o prestador de servicio principal.

Es importante destacar que estos requisitos pueden variar según las especificaciones de la propuesta del oferente, manteniendo calidad requerida para la obtención de los resultados. Por lo tanto, se recomienda revisar detenidamente los requisitos específicos establecidos en el TDR correspondiente antes de presentar una oferta.

La propuesta debe contener al menos lo siguiente:

- Fotocopia del RUT de la Empresa y de su Rep. Legal o de la persona natural que Postula.
- Antecedentes de trabajos realizados (CV de la empresa, junto con los profesionales a participar).
- Antecedentes legales de la empresa consultora (o persona natural) y su equipo de trabajo.
- Declaración Jurada Simple, firmada por el(los) Representante(s) Legal(es) de la Empresa, donde el oferente declare no tener calidad de funcionario directivo de GEDES, no tener vínculo de parentesco con directivos de GEDES, y que no es una sociedad de la que formen parte directivos de GEDES o sus parientes.
- Propuesta metodología y carta Gantt.



## **8.- CONTRATACIÓN DEL SERVICIO**

El Agente Operador GEDES publicará en su página web los TDR, se recibirán las propuestas hasta el viernes 09 de febrero de 2024 hasta las 12:00 hrs al correo maria.yanez@gedes.cl.

## **9.- MONTOS Y PLAZOS REFERENCIALES DEL SERVICIO**

El monto total de recursos del Programa Territorial Integrado- PTI “Agricultura sostenible y alimentos con valor agregado en el Desierto de la Región de Antofagasta”, para la “Consultoría de gestión logística y servicios de última milla local y nacional en mercado de demanda gourmet”, el monto es de hasta CLP \$3.000.000.- (tres millones de pesos chilenos) con impuesto incluido.

El plazo total para la ejecución del servicio tiene como fecha el 15 de marzo de 2024, se considera necesario al menos dos (2) reuniones mensuales con el equipo del PTI, de manera de ver los avances y realizar correcciones y ajustes que sean necesarios para el logro de los objetivos de la presente ejecutiva. El pago se realizará contra informe de cierre y previa aprobación del Agente operador, el cierre de la consultoría, debe contener los soportes necesarios. Todos los documentos deben ser compilados para estado de pago, boleta de prestación de servicios y/o factura según sea el caso particular.

## **10.- COORDINACIÓN GENERAL**

Para efectos de coordinación del programa y de los resultados esperados, la empresa consultora o el profesional que se adjudique el servicio deberá coordinarse directamente con el equipo del PTI como contraparte del programa y con la ejecutiva que el Agente Operador Intermediario GEDES designe para tales efectos.

Además, el profesional y/o la empresa deberá estar disponible al menos media jornada de trabajo para reuniones de coordinación, presentación de avances y resultados.