



## **LICITACION CONSULTORÍA**

# **“PROCESO DE VALORIZACIÓN 2022 DE RESULTADOS DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN AGRARIA – GRUPO 1”**

## **BASES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS**



## CONTENIDO

<b>1.</b>	<b>BASES TÉCNICAS.....</b>	<b>4</b>
1.1.	ANTECEDENTES GENERALES .....	4
1.2.	OBJETIVOS .....	4
1.2.1.	Objetivo general .....	4
1.2.2.	Objetivos específicos y resultados esperados .....	4
1.3.	EQUIPO TÉCNICO .....	5
1.4.	ASPECTOS METODOLÓGICOS .....	5
1.5.	PROYECTOS DE INNOVACIÓN A VALORIZAR.....	7
1.6.	PERÍODO DE EJECUCIÓN.....	8
1.7.	PRECIO Y FORMA DE PAGO .....	8
<b>2.</b>	<b>BASES ADMINISTRATIVAS .....</b>	<b>9</b>
2.1.	PROCESO DE POSTULACION .....	9
2.1.1.	Postulantes .....	9
2.1.2.	Modalidad de postulación.....	9
2.1.3.	Fechas de postulación .....	10
2.1.4.	Documentos a presentar .....	10
2.1.5.	Formas de presentación de la propuesta .....	10
2.1.6.	Consultas.....	11
2.2.	PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS.....	11
2.2.1.	Admisión .....	11
2.2.2.	Evaluación .....	11
2.2.3.	Adjudicación .....	13
2.2.4.	Comunicación de resultados .....	13
2.2.5.	Aceptación de condiciones de adjudicación .....	13
2.3.	CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN.....	13
2.3.1.	Suscripción de contrato.....	13
2.3.2.	Garantía .....	14
2.3.3.	Entrega de informes a FIA .....	14



<b>2.3.4. Seguimiento y supervisión .....</b>	<b>14</b>
<b>2.3.5. Difusión .....</b>	<b>15</b>
<b>2.3.6. Apropiabilidad de resultados .....</b>	<b>15</b>
<b>ANEXO 1. PAUTAS METODOLÓGICAS.....</b>	<b>16</b>
<b>ANEXO 2. FORMATO DOCUMENTO FINAL A ENTREGAR .....</b>	<b>24</b>
<b>ANEXO 3. FICHAS DE RESULTADOS VALORIZADOS .....</b>	<b>27</b>



## 1. BASES TÉCNICAS

---

### 1.1. ANTECEDENTES GENERALES

Una de las líneas de trabajo de FIA, es la transferencia de resultados y lecciones aprendidas cuyo objetivo es sistematizar, poner en valor y transferir los resultados de los proyectos finalizados como un insumo provechoso para orientar la toma de decisiones de invertir en el desarrollo de nuevos productos o servicios, y/o en la integración y adopción de nuevas herramientas tecnológicas en los sistemas y prácticas productivas del sector silvoagropecuario nacional y/o la cadena agroalimentaria asociada.

Para lo anterior, uno de los instrumentos disponibles es la Valorización de resultados de proyectos, que ha desarrollado una metodología de análisis y puesta en valor de resultados que le permita al sector productivo aprovechar y capitalizar la gran cantidad de información generada en el marco de los proyectos de innovación apoyados por FIA.

### 1.2. OBJETIVOS

La presente licitación se realiza con el propósito de implementar la metodología de FIA para valorizar un conjunto de proyectos de innovación agraria apoyados por la Fundación.

#### 1.2.1. Objetivo general

El objetivo general de esta licitación es la contratación de una consultoría para realizar el proceso de valorización de resultados de 4 proyectos de innovación terminados, a través de la metodología desarrollada por la Fundación para estos efectos.

#### 1.2.2. Objetivos específicos y resultados esperados

N° OE	Objetivo Específico	N° RE	Resultados Esperados
1	Realizar la valorización de los resultados de 4 proyectos de innovación ya finalizados a través de la metodología de valorización de resultados desarrollada por FIA.	1.1	Análisis de la validez y potencial de aplicación de las experiencias, lecciones aprendidas y resultados de los proyectos seleccionados, de cara a la situación actual de la tecnología, los mercados y la evolución esperada de los mismos en el futuro.
		1.2	Sistematización de los elementos validados, configurando los mismos en estrategias, modelos, proyectos

N° OE	Objetivo Específico	N° RE	Resultados Esperados
			productivos, negocios u otros que fueran pertinentes a los distintos actores con intereses en el sector.
2	Transferir los resultados del proceso de valorización.	2.1	Documentos elaborados según la pauta de trabajo y formato establecido por FIA (Anexo 2 de estas bases), que sirvan de base para la transferencia de los resultados valorizados.
		2.2	Ficha Resumen Resultados Valorizados según formato establecido por FIA (Anexo 3 de estas bases)

### 1.3. EQUIPO TÉCNICO

El consultor o equipo consultor del postulante debe contar con competencias en el sector y específicamente en los ámbitos de evaluación técnica y económica de proyectos, evaluación de impactos, desarrollo de modelos de negocio y estrategias comerciales de nuevos emprendimientos.

En la propuesta se debe entregar un detalle de las competencias del consultor y/o equipo consultor y además, se evaluará de manera positiva que tengan experiencia previa en trabajos similares en la línea de esta licitación.

### 1.4. ASPECTOS METODOLÓGICOS

La aplicación de la metodología de valorización se basa en un proceso de validación de la información, a través de diversos análisis y consultas con los ejecutores y entidades asociadas de cada proyecto bajo análisis, y de entrevistas con interlocutores del ámbito científico - tecnológico y empresarial.

#### a) Metodología para la valorización de resultados:

La metodología, considera la construcción de tres módulos de información, que consideran un conjunto de análisis orientados a generar los distintos productos esperados. El primero de ellos, Resultados y Lecciones Aprendidas, tiene como finalidad proveer una visión sistematizada del nuevo servicio o herramienta tecnológica que derivó de los resultados y aprendizajes generados en el proyecto. En su desarrollo esta visión contiene los elementos que permiten a los productores interesados apreciar si la opción responde a sus necesidades y permite mejorar o hacer más eficientes sus procesos productivos y de gestión.



El segundo módulo consiste en la descripción del Proyecto Precursor, donde se ilustran las experiencias que condujeron a la validación y sistematización de la herramienta tecnológica evaluada, como forma de exponer el entorno, metodologías y aplicaciones prácticas que le dieron origen. Se deben considerar en este análisis no solo los resultados de el o los proyectos precursores, sino también otros proyectos que puedan entregar información complementaria y que se encuentren en ejecución.

Finalmente, considerando el análisis realizado en el primer y segundo módulo, un tercero, denominado Valor del Proyecto, se debe resumir los aspectos más relevantes y determinantes del aprendizaje para la viabilidad futura de la innovación realizada.

La aplicación de esta metodología deberá ceñirse a la pauta desarrollada por FIA en el marco de este proceso, la que se describe en el Anexo 1 de estas bases.

#### **b) Plan de trabajo del proceso de valorización:**

La aplicación de esta metodología deberá considerar las siguientes actividades:

##### Fuentes de Información:

- Revisión de toda la información técnica, económica y de mercado generada en el marco de los proyectos seleccionados.
- Análisis de fuentes documentales disponibles en FIA y en el sector y exploración de bases de datos.

##### Reuniones y entrevistas:

- Reuniones de trabajo con ejecutivos y profesionales de FIA para conocer a cabalidad los alcances de cada proyecto y las perspectivas de mercado de los productos, procesos o nuevos servicios que generan.
- Reuniones de trabajo con los ejecutores de los proyectos seleccionados y con los profesionales y productores que en ellos participaron.
- En la medida en que las condiciones sanitarias lo permitan, visitas a terreno de las experiencias que se analizan.

##### Validación de información de mercado:

- La validez de la información generada en el marco del proyecto sobre el mercado y sus canales de comercialización deberá ser contrastada con datos objetivos sobre los mercados, obtenidos de búsquedas, de información disponible en FIA, en otras fuentes del sector económico y entrevistas con otros interlocutores conocedores del tema o rubro.

##### Validación de Resultados:

- El consultor o la entidad consultora deberán evaluar en conjunto con productores, empresarios y profesionales del rubro y de los proyectos en estudio, la importancia de la

información que se ha generado a través de la evaluación desarrollada y su potencial aplicación a nuevos proyectos productivos u otros negocios.

Transferencia de los resultados:

- Una vez aprobado el documento final de la consultoría con la sistematización de los elementos validados, el consultor o la entidad consultora deberá elaborar los documentos y fichas que sirvan de base para la transferencia de los resultados valorizados, según los formatos establecidos por FIA (Anexos 2 y 3 de estas bases).

**1.5. PROYECTOS DE INNOVACIÓN A VALORIZAR**

Los proyectos de innovación cofinanciados por FIA que se valorizarán son:

**Proyectos de gestión de recursos hídricos:**

Código	Nombre	Ejecutor	Región
ULC-2019-022	Programa de innovación en el uso eficiente del recurso hídrico de la pequeña agricultura de la Provincia de Melipilla.	INIA, Instituto de Investigaciones Agropecuarias - La Platina	Metropolitana
PYT-2019-0741	Programa de innovación en el uso eficiente del recurso hídrico para la pequeña agricultura de la Región de Valparaíso.	INIA, Instituto de Investigaciones Agropecuarias	Valparaíso
PYT-2020-1417	Programa de innovación en el uso eficiente del recurso hídrico para la pequeña agricultura de las regiones O'Higgins y Maule.	INIA, Instituto de Investigaciones Agropecuarias	O'Higgins y Maule

La valorización de estos tres proyectos de gestión de recursos hídricos debe integrar en la descripción de la Sección 2 de la metodología, los avances de dos proyectos vinculados que se encuentran en ejecución:

- PYT-2021-0661. Programa de innovación en el uso eficiente del recurso hídrico para la pequeña agricultura de la región de O'Higgins.
- PYT-2021-0672. Transferencia innovación en uso eficiente del recurso hídrico para pequeña agricultura Ñuble.

**Proyecto de diversificación productiva:**

Código	Nombre	Ejecutor	Región
PYT-2018-0348	Introducción del Azafrán a la	Kelumilla SPA	Araucanía



	Araucanía, como una alternativa productiva en comunidades mapuches para el desarrollo de una agricultura sustentable y colaborativa.		
--	--	--	--

La valorización de este proyecto debe integrar en la descripción de la Sección 2 de la metodología, el avance de un proyecto vinculado que se encuentran en ejecución: PYT-2020-0175 “Azafrán multiplica futuro: Una innovación socioeconómica para convertir a la Pampa del Tamarugal en un centro productor de azafrán a nivel mundial”. Adicionalmente, debe incorporar la actualización de los antecedentes de mercado de los dos proyectos de FIA en azafrán que ya han sido valorizados<sup>1</sup> y su información técnica y económica para complementar el análisis y entregar una visión sistematizada de la experiencia en la zona norte, centro y sur del país.

#### 1.6. PERÍODO DE EJECUCIÓN

Todas las actividades comprendidas en el marco de esta Licitación deberán realizarse en un plazo máximo **6 meses**.

FIA en casos calificados podrá prorrogar este plazo.

#### 1.7. PRECIO Y FORMA DE PAGO

El monto que FIA dispondrá para la realización de esta consultoría, incluidos impuestos, es de **un máximo de \$19.620.000**. Este monto deberá cubrir la totalidad de los gastos del equipo consultor, honorarios, pasajes, viáticos, servicios de terceros, u otros necesarios para el desarrollo de la consultoría.

El precio de los servicios contratados será pagado en cuotas, según las necesidades de la consultoría y **contra la aprobación de informes de avance y final por parte de FIA**, de acuerdo con lo indicado en el contrato de prestación de servicios correspondiente.

---

<sup>1</sup> <https://www.opia.cl/601/w3-propertyvalue-71888.html>



## 2. BASES ADMINISTRATIVAS

---

### 2.1. PROCESO DE POSTULACION

Todas las propuestas que se presenten deberán ajustarse a las condiciones y requisitos establecidos en los documentos:

- Bases Licitación “Consultoría Proceso de Valorización 2022 de Resultados de Proyectos de Innovación Agraria – Grupo1”
- Formulario Postulación Licitación “Consultoría Proceso de Valorización 2022 de Resultados de Proyectos de Innovación Agraria – Grupo 1”

El conjunto de estos documentos contiene la reglamentación para postular a esta licitación y se encuentran en el sitio web de FIA, [www.fia.cl](http://www.fia.cl).

Por el solo hecho de postular, se aceptan las condiciones establecidas en los documentos antes mencionados.

#### 2.1.1. Postulantes

Las propuestas podrán ser presentadas por personas naturales o jurídicas constituidas legalmente en Chile.

El postulante deberá contar con RUT e iniciación de actividades, lo que podrá ser confirmado por FIA a través de la página web del Servicio de Impuestos Internos.

La entidad postulante cuya propuesta sea adjudicada, será la contraparte de FIA para todos los efectos legales y actuará como único responsable de la realización de la propuesta ante FIA, no pudiendo subcontratar o delegar la total ejecución de la propuesta a otros agentes.

No pueden postular ni participar en esta licitación entidades, personas o representantes que tengan situaciones pendientes con FIA vinculadas al incumplimiento de las obligaciones contraídas en los contratos de cualquiera de sus instrumentos.

#### 2.1.2. Modalidad de postulación

La postulación a la licitación se realiza a través de la modalidad de licitación abierta. Esto significa que podrán postular las entidades que lo deseen y cumplan con los requisitos y las condiciones necesarias para desarrollar la consultoría en el tema que aborda esta licitación.



### 2.1.3. Fechas de postulación

La presente licitación abre el viernes **06 de mayo de 2022** y cierra el jueves **19 de mayo de 2022 a las 15:00 horas**.

### 2.1.4. Documentos a presentar

El postulante deberá presentar los siguientes documentos:

- a) Una versión digital de la propuesta en el formato Word **Formulario Postulación Licitación “Consultoría Proceso de Valorización 2022 de Resultados de Proyectos de Innovación Agraria – Grupo 1”**, disponible en [www.fia.cl](http://www.fia.cl).
- b) Una versión digital en formato PDF de los “Anexos” del **Formulario Postulación Licitación “Consultoría Proceso de Valorización 2022 de Resultados de Proyectos de Innovación Agraria – Grupo 1”**, que corresponden a los siguientes documentos:
  - Anexo 1. Certificado de vigencia de la entidad postulante.
  - Anexo 2. Carpeta tributaria electrónica. En el caso de persona jurídica debe presentar carpeta tributaria electrónica del tipo “Acreditar tamaño de empresa” y en el caso de persona natural debe presentar Carpeta tributaria electrónica para “Acreditar renta”, que dispone el SII.
  - Anexo 3. Currículum Vitae (CV) del consultor (para el caso de personas naturales) o de cada uno de los integrantes del equipo técnico (en caso de que el postulante corresponda a una persona jurídica).

Se podrán eximir de la presentación del anexo 1 y 2 del formulario de postulación, las universidades chilenas reconocidas por el Estado (lo que será verificable en la página web del Portal de atención ciudadana del Mineduc y en la página web del SII, respectivamente).

Podrán eximirse también de la presentación del anexo 1 y 2 del formulario de postulación, aquellos postulantes que se encuentren ejecutando iniciativas de alguno de los instrumentos de cofinanciamiento de FIA (proyectos, instrumentos complementarios, estudios, etc.) a la fecha de postulación, lo cual será verificado por FIA.

### 2.1.5. Formas de presentación de la propuesta

El postulante deberá enviar toda la documentación solicitada en el numeral 2.1.4 “Documentos a presentar” a través del siguiente link: <https://forms.gle/z3CU5ArfRu9PGCLGA>

FIA solo aceptará la postulación de propuestas a través del link señalado precedentemente.



### 2.1.6. Consultas

Todas las consultas sobre esta licitación se deben hacer por escrito vía correo electrónico a [licitacionude@fia.cl](mailto:licitacionude@fia.cl) hasta el **lunes 16 de mayo de 2022**.

## 2.2. PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS

### 2.2.1. Admisión

Entrarán al proceso de admisión las propuestas que hayan sido enviadas a FIA, dentro del plazo y horario establecido en el punto 2.1.3 “Fechas de postulación”.

Las propuestas admitidas serán aquellas que cumplan cada uno de los siguientes requisitos:

- Presenten todos los documentos solicitados y cumplan las condiciones descritas en el punto 2.1.4 “Documentos a presentar”.
- Cumplan con los requisitos de postulación en el punto 2.1.1 “Postulantes”.
- Que el monto total de la propuesta económica no exceda lo señalado en las bases técnicas de esta licitación, punto 1.7.

Cualquier documento que se presente incompleto o ilegible, o archivo que no pueda abrirse o se encuentre dañado, se tendrá por no presentado o por no cumplido el requisito respectivo.

La decisión sobre la admisión de los postulantes **es inapelable**.

### 2.2.2. Evaluación

Las propuestas que pasen el proceso de admisión serán evaluadas de acuerdo con las siguientes etapas:

#### Etapa I: Evaluación individual

Criterios	Ponderación
1. Competencias y experiencia del consultor o el equipo técnico para lograr los objetivos de la licitación.	40%
2. Capacidad y organización del consultor o el equipo técnico para llevar a cabo las actividades requeridas para el desarrollo de la consultoría.	30%
3. Organización de las actividades en el tiempo indicado.	20%
4. Coherencia y consistencia general de la formulación.	10%
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>



Los criterios señalados anteriormente, serán evaluados de acuerdo con la siguiente escala:

Puntaje	Descripción
1	Muy insuficiente
2	Insuficiente
3	Regular
4	Bueno
5	Muy Bueno

La primera etapa consiste en la **evaluación individual** de cada una de las propuestas de acuerdo con los criterios, ponderación y puntajes antes señalados. La etapa de evaluación individual de las propuestas será realizada por profesionales de FIA y/o expertos externos, de acuerdo con la especificidad temática.

La nota de cada criterio será ponderada por el porcentaje asignado a cada uno de ellos, de acuerdo con la tabla de evaluación anterior. De esta forma, se obtendrá el resultado de cada evaluación individual.

#### **Etapas II: Comité Técnico**

La segunda instancia de evaluación será realizada por un comité técnico estratégico, el cual estará constituido por las jefaturas de la Unidad de Proyectos y/o la Unidad de Estrategia y profesionales de FIA.

Este comité revisará las evaluaciones individuales y emitirá su propia evaluación.

Los criterios y ponderación del comité técnico estratégico corresponden a los siguientes:

Criterios	Porcentaje
Factibilidad para alcanzar los objetivos y resultados esperados de la consultoría.	60%
Atributo diferenciador de la propuesta para alcanzar los objetivos y resultados esperados de la consultoría.	40%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

De esta forma, se obtendrá el resultado de la evaluación del Comité Técnico para cada propuesta.

La nota final se determinará mediante una ponderación, donde el promedio de las evaluaciones individuales ponderará un 60% y las notas del Comité Técnico un 40%.



El Comité Técnico generará un acta con la priorización de las propuestas para su recomendación de adjudicación en base a la nota final obtenida.

Las propuestas que obtengan un puntaje promedio inferior a **3,0** no serán recomendadas para su aprobación por la Dirección Ejecutiva o el Consejo Directivo de FIA.

### **2.2.3. Adjudicación**

La decisión sobre la adjudicación de las propuestas es de responsabilidad de la Dirección Ejecutiva o el Consejo Directivo de FIA, quien sancionará, su aprobación o rechazo y las condiciones de adjudicación, de manera inapelable.

FIA se reserva el derecho a declarar desierta la licitación cuando, a su juicio exclusivo, ninguna de las propuestas cumpla con los fines, requisitos y/o condiciones establecidas en estas Bases o cuando ninguna de ellas cumpla con la calidad técnica necesaria para ejecutar el servicio licitado. El postulante adjudicado deberá tener una cuenta bancaria para la transferencia o depósito. No se aceptará utilizar para estos efectos una cuenta bancaria personal del representante legal o socio, en el caso de personas jurídicas o de otro tercero.

### **2.2.4. Comunicación de resultados**

Los resultados de las propuestas aprobadas se comunicarán a la entidad postulante mediante carta de adjudicación y serán publicados en el sitio [www.fia.cl](http://www.fia.cl), en un plazo de 10 días hábiles desde la sanción de la Dirección Ejecutiva o el Consejo Directivo de FIA.

### **2.2.5. Aceptación de condiciones de adjudicación**

El postulante tendrá un plazo máximo de 5 días hábiles, desde la fecha de despacho de la carta de resultados de la licitación enviada por FIA, para confirmar su interés de ejecutar la propuesta adjudicada. En el caso de que la adjudicación tenga condiciones, el postulante deberá incorporar en su confirmación, la aceptación de dichas condiciones. En ambos casos, de no existir respuesta escrita por parte del postulante dentro del plazo señalado, FIA podrá estimar que la propuesta ha sido desistida.

Una vez que el postulante acepte las condiciones de adjudicación e incorpore los ajustes necesarios a la propuesta, a conformidad de FIA, se procederá a la formalización del contrato respectivo.

## **2.3. CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN**

### **2.3.1. Suscripción de contrato**



La entidad postulante deberá suscribir un contrato de prestación de servicios de consultoría con FIA, en el que se establecerá las obligaciones recíprocas de las partes para la ejecución de la consultoría adjudicada.

Todos los contratos con terceros serán de su exclusiva responsabilidad del consultor. FIA no tendrá responsabilidad alguna, directa ni indirecta, en dichos contratos. Las personas que sean contratadas por el consultor no tendrán relación contractual alguna con FIA.

### **2.3.2. Garantía**

Para garantizar el fiel cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato de consultoría y/ o los anticipos recibidos, FIA podrá solicitar al consultor algunos de los siguientes documentos de garantía:

- Boleta de garantía bancaria
- Póliza de seguros de ejecución inmediata

El monto, tipo y vigencia de esta garantía la determinará FIA antes de suscribir el contrato de consultoría respectivo teniendo como referencia a lo menos los montos entregados por anticipado.

El consultor deberá enviar a FIA la garantía correspondiente a más tardar en un plazo de 10 días hábiles, desde la fecha de recepción por parte de FIA del contrato de prestación de servicios debidamente firmado. Transcurrido este plazo, sin que se hubiere producido el hecho anterior, FIA podrá considerar como desistida la ejecución de la consultoría.

Es responsabilidad del consultor obtener la garantía que se le solicite y enviarla a FIA en el plazo antes señalado, por lo cual deberá realizar con la debida diligencia y antelación los trámites y gestiones que fueren necesarios.

En caso de incumplimiento de lo estipulado en el contrato de consultoría FIA podrá hacer efectiva la garantía antes mencionada.

### **2.3.3. Entrega de informes a FIA**

El consultor deberá emitir informes técnicos de avance y/o final. Estos documentos deben ser entregados a FIA en el plazo acordado en el contrato de prestación de servicios correspondiente.

### **2.3.4. Seguimiento y supervisión**



FIA realizará seguimiento y supervisión a la consultoría adjudicada, designando para ello a un profesional de FIA. Este profesional realizará supervisiones en terreno en la medida que las condiciones sanitarias lo permitan, participará en actividades de difusión y revisará los informes técnicos, para la correcta ejecución de la consultoría.

### **2.3.5. Difusión**

Todas las acciones de difusión relacionadas con la consultoría deben estar autorizadas por FIA y ajustarse a los formatos y normativas establecidas en el “Instructivo de Difusión, Comunicaciones y Publicaciones” de FIA.

### **2.3.6. Apropiabilidad de resultados**

Los derechos patrimoniales de los resultados del trabajo encomendado y de todo el material generado pertenecerán a FIA, tales como manuales, cápsulas audiovisuales, informes, etc. Los derechos morales de él o los autores serán respetados en conformidad con la legislación vigente. FIA podrá editar, publicar y difundir por cualquier medio los resultados y material generado de la consultoría encargada, en forma íntegra, separada o compilada y será titular de los derechos patrimoniales correspondientes. Por el sólo hecho de postular, el postulante se compromete a otorgar todas las autorizaciones y cesiones de derechos necesarias en los casos que corresponda.



## ANEXO 1. PAUTAS METODOLÓGICAS

### PLAN DE NEGOCIO

#### SECCIÓN 1. RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

El objetivo de esta sección es proveer una visión sistematizada y actualizada en los ámbitos tecnológicos, económicos, de gestión y de mercado de los proyectos que generaron resultados de aplicación más inmediata, posibles de replicar a una escala productiva y comercial de mayor envergadura. El propósito es extraer los aprendizajes y lecciones relevantes de la experiencia realizada y a partir de éstos, confeccionar un plan de negocios aprendido, cuyo objetivo es informar sobre las oportunidades identificadas, los objetivos, las estrategias, planes de acción y evaluación de beneficios económicos de un futuro negocio.

##### 1. Antecedentes

Breve referencia a los proyectos precursores<sup>2</sup> y otras iniciativas financiadas por FIA que sirvieron de base para el desarrollo de la opción que se presenta, como forma de contextualizar el plan de negocio aprendido.

Además, se debe contextualizar el escenario en que se desarrolla la propuesta, características de la especie, rubro o de la tecnología, situación en Chile y en el mundo y la razón de valorizar sus resultados (interés desde el punto de vista de negocio).

##### 2. El plan de negocios “aprendido”

El objetivo es presentar el modelo en términos de distintos componentes de un “Plan de Negocios”, en el que se han sistematizado y actualizado los resultados generados en los proyectos Precursores.

###### 2.1 Objetivo

---

<sup>2</sup> **“Proyecto precursor”**: proyecto de innovación a escala piloto financiado e impulsado por FIA, cuyos resultados fueron evaluados a través de la metodología de valorización de resultados desarrollada por la Fundación, análisis que permite configurar el plan de negocios aprendido que se da a conocer en el presente documento.



Breve presentación del objetivo que plantea el Plan de Negocios y del contexto asociativo y operativo en que se desarrolla el mismo.

## 2.2 Perspectivas del mercado

Síntesis de las perspectivas que se visualizan hoy día para el mercado del producto (cuyo desarrollo más detallado se consignará en un Anexo al documento). Esquema referencial de la presentación: (i) Tendencias del consumo; (ii) Tendencias de la oferta; (iii) Perspectivas del mercado, incluyendo posible rango de precios a futuro; y (iv) Implicaciones de las perspectivas sobre la industria y los productores.

## 2.3 Estrategia de implementación

La estrategia de desarrollo del negocio, según se desprende de las lecciones aprendidas en los proyectos precursores; y las modificaciones a que ésta estaría sujeta según los nuevos antecedentes sobre el mercado.

## 2.4 Gestión

El enfoque y formas asociativas que se adoptarían para la gestión productiva y comercial del negocio - y la etapa de este en que estas serían implementadas; según se desprende de las lecciones aprendidas en los proyectos precursores. Discusión sobre las modificaciones que requeriría el modelo de gestión así derivado, en el contexto de los nuevos antecedentes sobre el mercado.

## 2.5 El proyecto de inversión

Caracterización y evaluación económica del proyecto de inversión que se desprende de la experiencia de los proyectos precursores.

## 2.6 Rentabilidad Esperada

Los flujos del proyecto se calculan tomando como base la ficha técnica, costos (actualizados) y rendimientos obtenidos en los proyectos precursores, sin embargo, el precio de venta deberá reflejar los nuevos antecedentes sobre el mercado. El texto principal deberá presentar sólo los aspectos más salientes de cada elemento, relegando a un anexo las tablas y cuadros detallados que les dan respaldo.



En el desarrollo de esta Subsección se incluirán al menos los siguientes elementos: (i) descripción de los componentes y supuestos técnicos y económicos; (ii) Inversiones requeridas y sus montos; (iii) flujo de fondos y rentabilidad esperada; (iv) benchmarking [comparación de índices de productividad que genera el proyecto con los de la industria] y (v) análisis de sensibilidad.

### **3. Alcance del negocio**

El objetivo es presentar el potencial del negocio, en términos de su rentabilidad esperada, los retos que plantea como negocio; y las condiciones económicas, sociales y agroecológicas que permitirían su implementación con índices de productividad similares a los obtenidos en los proyectos precursores (Destinatarios, escala, mercado objetivo).

### **4. Claves de viabilidad**

El objetivo es identificar los factores que, a la luz de la experiencia en los proyectos precursores, resultan claves para una implementación efectiva y exitosa del Plan de Negocios Aprendido. Se pueden separar por ámbito (de mercado, tecnológico, económico, etc.) o estructurar en función de la limitante que abordan.

### **5. Asuntos por resolver**

El objetivo es los temas y problemas del modelo que aún se encuentran pendientes de resolución, y proponer cursos de acción que permitan desarrollar respuestas satisfactorias a los mismos.

## **Sección 2. LOS PROYECTOS PRECURSORES**

El objetivo de esta sección es presentar las experiencias que condujeron a la validación y sistematización del modelo, como forma de ilustrar el entorno, metodologías y aplicaciones prácticas que le dieron origen.

### **1. El entorno económico y social**

Su objetivo es permitir al usuario apreciar el entorno económico y social en que se ejecutaron los proyectos precursores, como forma de entender el contexto en que se generaron sus resultados.

### **2. Los proyectos**



Señalar el propósito que tuvieron los proyectos precursores; e ilustrar la forma en que fueron desarrollados los distintos elementos pertinentes al negocio, en particular aquellos que fueran identificados como claves de la viabilidad de este.

### 2.1 Validación del cultivo/producto/tecnología

Presentar los acontecimientos, desarrollos y resultados que se generaron con posterioridad al cierre de los proyectos precursores en la zona, con el fin de entregar elementos que permitan apreciar los efectos, potencial y sostenibilidad del negocio.

### 2.2 Otros elementos importantes de destacar (modelo de gestión, la asesoría, etc.)

## 3. Los productores del proyecto hoy

Situación actual de los productores al momento de ser analizado el proyecto FIA que los incorporó.

### Sección 3. EL VALOR DEL PROYECTO PRECURSOR Y APRENDIDO

El objetivo de esta sección es poner a disposición de los usuarios elementos que les permitan tener una apreciación a un nivel más amplio de los resultados de la experiencia de innovación que se analizó y los orienten en el proceso de toma de decisión, ya sea para iniciar un nuevo negocio, replicando a una escala comercial las experiencias descritas, o para mejorar sus actuales sistemas productivos y de gestión.

En consecuencia, tomando todos los análisis realizados en la primera sección del documento, se deberá resumir una visión estratégica del modelo y plan de negocio aprendido, considerando los aspectos más relevantes y determinantes, como, por ejemplo:

- Oportunidades concretas de negocio o de incorporación de herramientas tecnológicas y/o de gestión, estrechamente ligadas a los resultados de la evaluación económica y perspectivas de mercado
- Zonas potenciales (Región y zona agroclimáticas: secano interior, secano costero, valle, etc.)
- Características y escala del negocio: superficie mínima, volumen, tipo de inversión (alta, media, baja), tiempo de recuperación de la inversión, requerimientos de mano de obra, nivel de especialización, nivel o capacidad de gestión, complejidad de la gestión en comercialización. Y en función de todas estas reflexiones, destacar principales destinatarios del sector productivo (pequeño, mediano o gran agricultor).
- Identificación de oportunidades que no se habían visualizado antes del proyecto.
- Influencia para cambiar normas y estándares.



- Factibilidad de hacer nuevos proyectos o negocios a escala comercial a partir de la experiencia valorizada.
- Impactos ambientales diversos.

Esta información permitirá a FIA clasificar las experiencias, de acuerdo con parámetros que le interesan al agricultor o empresa productiva, en la toma de decisiones al momento de querer invertir, lo que posteriormente se traducirá en un banco de potenciales negocios o alternativas productivas y comerciales factibles de replicar.



## Sección 4. ANEXOS

Se deberán agregar al documento todos los anexos que permitan presentar detalles o desgloses de los análisis consignados en el documento principal, u otros que el consultor estime pertinentes (estadísticas de mercado, cuadros del análisis económico, especificaciones técnicas, etc.).

Al final de estos es preciso agregar un anexo donde se consignen la documentación y bibliografía utilizada. El anexo de documentación disponible y contactos lo elaboró FIA y es el mismo para todos los documentos de valorización.

## **HERRAMIENTA TECNOLÓGICA**

### Sección 1: RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

#### 1. Antecedentes

Referencia a él o los proyectos u otras iniciativas financiadas por FIA, que sirvieron de base para el desarrollo de la opción que se presenta, como forma de contextualizar la nueva herramienta tecnológica desarrollada.

Contextualización del escenario en que se desarrolló el proyecto, características del sector productivo que se beneficia, oportunidad que aborda o problema general que soluciona, situación de la tecnología antes del proyecto, en Chile y en el mundo, y el interés desde el punto de vista del mercado.

#### 2. Base conceptual de la tecnología

Descripción de las características y funcionamiento de la herramienta tecnológica desarrollada, y de la base científica – tecnológica que la sustenta.

#### 3. La innovación tecnológica

Descripción del proceso o componente de innovación que incorpora la herramienta tecnológica desarrollada, señalando si se trata de una innovación incremental o disruptiva, respecto de la situación actual de las tecnologías alternativas existentes en el mercado nacional y/o internacional. Para ello, se requiere realizar un benchmarking de las tecnologías disponibles en el sector y su competitividad respecto a la desarrollada.

Descripción de las zonas y tamaño del mercado potencial (sectores productivos, número de usuarios), la facilidad de aceptación de la nueva tecnología, estimación del tiempo de entrada en



el mercado, competencia, capacidad de crear una familia de productos, integración en una cadena de proceso, y potencial de tecnologías más avanzadas, entre otros aspectos.

Análisis respecto de la estrategia de protección de los resultados obtenidos (patente, secreto industrial, posicionamiento de marca, entre otras), y de la estrategia de transferencia y comercialización de la innovación tecnológica (licencia, *start up*, *spin off*, entre otras).

#### **4. El valor de la herramienta desarrollada**

Detalle de todos los beneficios técnicos y económicos directos e indirectos que obtiene el productor con la adopción de la herramienta tecnológica desarrollada. Esta información debe contener todos los elementos necesarios para construir los supuestos de la evaluación económica del punto 5 a continuación.

Descripción de los beneficios económicos, sociales y ambientales que se generan en el entorno del proyecto, más allá del beneficio individual del productor o empresa que adopta la nueva tecnología.

#### **5. Conveniencia económica para el productor**

Estimación del beneficio económico para el productor como resultado de la adopción de la nueva herramienta tecnológica. Para ello, se deben estimar la inversión requerida para acceder, utilizar o incorporar la nueva herramienta tecnológica, definir las bases y supuestos con y sin inversión, costos e ingresos en ambos supuestos, rentabilidad esperada e indicadores económicos.

#### **6. Claves de viabilidad**

Identificación de los factores que, a la luz de la experiencia del proyecto precursor, resultan claves para una implementación efectiva y adopción exitosa de la innovación desarrollada.

Se pueden separar por ámbito (de mercado, tecnológico, económico, etc.) o estructurar en función de la limitante que abordan.

#### **7. Asuntos por resolver**

Identificación de los desafíos y/o problemas de la herramienta tecnológica desarrollada, que aún se encuentran pendientes de resolución, y los cursos de acción que permitan entregar respuestas satisfactorias a los mismos.

### **Sección 2. EL PROYECTO PRECURSOR**

El “Proyecto precursor” se refiere al proyecto de innovación a escala piloto financiado e impulsado por FIA, cuyos resultados son la base para el proceso de valorización de resultados.



## 1. Características generales

Señalar el propósito que tuvo el proyecto precursor, e ilustrar la forma en que fueron desarrollados los distintos elementos pertinentes al desarrollo tecnológico, en particular aquellos que fueran identificados como claves de la viabilidad de este.

## 2. Validación del proceso y/o tecnología

Validación del proceso o la tecnología (resultados técnicos y comerciales que demostraron la viabilidad de la alternativa).

## 3. Otros elementos importantes de destacar (modelo de gestión, la asesoría, etc.)

## 4. Estado de ejecución actual

Situación del proyecto, de su equipo técnico y los productores participantes al momento de ser valorizado.

### Sección 3. EL VALOR DEL PROYECTO PRECURSOR Y APRENDIDO

Resumen de los aspectos más relevantes y determinantes del aprendizaje para la viabilidad futura de la innovación realizada, y de los elementos más relevantes que orienten al sector productivo en la toma de decisión de la adopción de las nuevas herramientas tecnológicas.

### Sección 4. ANEXOS

1. Información de mercado, económica y/o técnica relevante utilizada en el proceso de valorización.
2. Literatura consultada
3. Entrevistas realizadas y resultados taller de validación
4. Documentación disponible y contactos



## ANEXO 2. FORMATO DOCUMENTO FINAL A ENTREGAR

### FORMATO PROYECTO PLAN DE NEGOCIO

#### PORTADA (PRIMERA HOJA)

- RESULTADOS Y LECCIONES EN “Título proyecto”
- Proyecto de innovación en “Región o regiones de ejecución del proyecto”
- Fecha de valorización (mes y año)

#### SEGUNDA HOJA

- Agradecimientos: Nombres completos, RUT y cargos o profesión de aquellas personas que colaboraron significativamente (ya sea en las entrevistas, entrega de información adicional, entrega de material fotográfico, y opiniones o visiones estratégicas del rubro, tecnología o mercado que le da valor al documento).
- Elaboración del documento: Nombre del autor o autores, RUT, cargo y/o profesión
- Fotografías: Nombre y RUT de las personas y/o entidades que facilitaron las fotografías utilizadas en el documento.

#### PRESENTACIÓN

#### INTRODUCCIÓN

#### CONTENIDO

El documento debe apoyarse con cuadros, gráficos y fotografías, y todos deben identificar correctamente la fuente, la cual, en caso de no ser pública, se debe pedir autorización para su uso.

Las tablas y cuadros deben estar en formato Excel o Word, no como imagen.

#### Sección 1. Resultados y lecciones aprendidas

1. Antecedentes
2. El plan de negocios “aprendido”
  - 2.1. Objetivo
  - 2.2. Perspectivas del mercado
  - 2.3. Estrategia de implementación
  - 2.4. Gestión
  - 2.5. El proyecto de inversión
  - 2.6. Rentabilidad esperada
3. Alcance del negocio
4. Claves de viabilidad



## 5. Asuntos por resolver

### Sección 2. El proyecto precursor

1. El entorno económico y social
2. El proyecto
  - 2.1. Etapas del proyecto
  - 2.2. Resultados validados del proyecto
  - 2.3. Los productores del proyecto hoy

### Sección 3. El valor del proyecto precursor y aprendido

### Sección 4. Anexos

1. Cuadros de análisis económico
2. Bibliografía consultada
2. Visitas y entrevistas realizadas

## FORMATO HERRAMIENTA TECNOLÓGICA

### PORTADA (PRIMERA HOJA)

- RESULTADOS Y LECCIONES EN “Título proyecto”
- Proyecto de innovación en “Región o regiones de ejecución del proyecto”
- Fecha de valorización (mes y año)

### SEGUNDA HOJA

- Agradecimientos: Nombres completos, RUT y cargos o profesión de aquellas personas que colaboraron significativamente (ya sea en las entrevistas, entrega de información adicional, entrega de material fotográfico, y opiniones o visiones estratégicas del rubro, tecnología o mercado que le da valor al documento).
- Elaboración del documento: Nombre del autor o autores, RUT, cargo y/o profesión
- Fotografías: Nombre y RUT de las personas y/o entidades que facilitaron las fotografías utilizadas en el documento.

### PRESENTACIÓN

### INTRODUCCIÓN

### CONTENIDO

El documento debe apoyarse con cuadros, gráficos y fotografías, y todos deben identificar correctamente la fuente, la cual, en caso de no ser pública, se debe pedir autorización para su uso.



Las tablas y cuadros deben estar en formato Excel o Word, no como imagen.

#### Sección 1. RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

1. Antecedentes
2. Base conceptual de la tecnología
3. La innovación tecnológica
4. El valor de la herramienta desarrollada
5. Conveniencia económica para el productor
6. Claves de viabilidad
7. Asuntos por resolver

#### Sección 2. EL PROYECTO PRECURSOR

1. Características generales
2. Validación del proceso y/o tecnología
3. Otros elementos importantes de destacar (modelo de gestión, la asesoría, etc.)
4. Estado de ejecución actual

#### Sección 3. EL VALOR DEL PROYECTO PRECURSOR Y APRENDIDO

#### ANEXOS

1. Información de mercado, económica y/o técnica relevante utilizada en el proceso de valorización.
2. Literatura consultada
3. Entrevistas realizadas y resultados taller de validación
4. Documentación disponible y contactos



### ANEXO 3. FICHAS DE RESULTADOS VALORIZADOS

<b>Nombre (s) y Código (s) Proyecto (s)</b>	
---	--

**Contexto:** *Contextualización del escenario en que se desarrolló el proyecto (cifras, mercado, situación mundial, nacional y/o regional frente a la temática), resumen muy general de la oportunidad que aborda o problema general que soluciona, situación de la tecnología antes del proyecto en Chile y en el mundo, y el interés desde el punto de vista del mercado.*

**Problemática y/u oportunidad que detectó la iniciativa:** *detalle la relevancia del problema que se busca resolver y/o la oportunidad que se busca aprovechar, y que dio origen y justifica la realización del proyecto.*

**Solución propuesta:** *aantecedentes generales del proyecto: Nombre y propósito general, quién lo realizó (ejecutor, asociados), dónde (zona, localidad, región), fechas de ejecución, objetivos específicos, actividades relevantes comunicacionalmente que se realizaron*



**Descripción de la solución validada:** *modelo, estrategia de implementación, resumen general plan de negocio, aspectos validados, resultados integrados más relevantes, entre otros*

**¿Quiénes se vieron beneficiados con el proyecto?** *Mencionar ejecutor, productores o empresas asociadas, y aporte general para el sector.*

**¿Qué se necesita para replicar o adaptar en otras zonas la propuesta?** *Resumir e integrar sección Valor del proyecto con sección Claves de viabilidad y Aspectos a resolver*

**Dónde lo podemos encontrar ya sea si es un producto (mercados), geográficamente, etc.**



D.E. N° 002 – 2022 / 06-05-2022 Se aprueba texto de bases y formulario de postulación de esta licitación



**LICITACION CONSULTORÍA  
"PROCESO DE VALORIZACIÓN 2022 DE RESULTADOS  
DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN AGRARIA – GRUPO 1"**