



LICITACIÓN CONSULTORÍA

“PROCESO DE VALORIZACIÓN DE RESULTADOS PROYECTOS DE INNOVACIÓN”

Bases Técnicas y Administrativas
Mayo 2016

WWW.FIA.CL



CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	BASES TECNICAS	5
2.1	ANTECEDENTES GENERALES	5
2.2	OBJETIVOS	5
2.3	RESULTADOS ESPERADOS	5
2.4	ASPECTOS METODOLÓGICOS	6
2.4.1	Potencial de mercado nacional e internacional.	6
2.4.2	Relevancia de la innovación de los resultados	6
2.4.3	Nivel comercial y destino	6
2.4.4	Evaluación económica de los resultados	7
2.4.5	Configuración del “proyecto aprendido o sistematizado”	7
2.4.6	Validación del negocio u opción productiva y/o de gestión	7
2.4.7	Análisis de la protección de los resultados	7
2.5	PLAN DE TRABAJO	7
2.6	PROYECTOS SELECCIONADOS	8
2.7	EQUIPO TÉCNICO	8
2.8	PERÍODO DE EJECUCIÓN	8
2.9	CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO	8
3.	BASES ADMINISTRATIVAS	9
3.1	PROCESO DE POSTULACION	9
3.1.1	Postulante	9
3.1.2	Modalidad de postulación	10
3.1.3	Fechas de postulación	10
3.1.4	Documentos a presentar	10
3.1.5	Formas de presentación de la propuesta	10
3.1.6	Consultas	10
3.2	PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS	11
3.2.1	Admisión	11
3.2.2	Evaluación	11
3.2.3	Adjudicación	12
3.2.4	Comunicación de resultados	12
3.2.5	Aceptación de condiciones de adjudicación	13

Bases licitación valorización de resultados

3.3	CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN	13
3.3.1	Suscripción de contrato	13
3.3.2	Garantía	13
3.3.3	Entrega de recursos	14
3.3.4	Entrega de informes a FIA	14
3.3.5	Seguimiento y supervisión	15
3.3.6	Apropiabilidad de resultados	15
4.	ANEXOS	16

1. INTRODUCCIÓN

La Fundación para la Innovación Agraria (FIA), es la agencia del Ministerio de Agricultura, cuya misión es fomentar una cultura de la innovación en el sector agrario, agroalimentario y forestal, promoviendo y articulando iniciativas de innovación que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de las agricultoras y agricultores, en todas las regiones del territorio nacional.

De esta forma, FIA busca apoyar el fortalecimiento del desarrollo a través de la innovación, promoviendo iniciativas del sector de pequeña y mediana escala, las cuales contribuyan al desarrollo de territorios socialmente inclusivos, ambientalmente sustentables y a la base económica de Chile y sus regiones.

Mediante el impulso y apoyo a la generación de procesos de innovación en el sector, FIA espera contribuir a la transformación de ideas y/o conocimientos en un nuevo o un mejor producto (bien o servicio); proceso (productivo o de distribución); método de comercialización y marketing; y/o método organizacional; que sean valorados y reconocidos por el mercado.

En este contexto, la labor de FIA se orienta hacia cuatro objetivos principales:

- Diseñar estrategias y/o programas que generen o potencien plataformas público-privadas, tanto a nivel nacional, regional como local, para fortalecer los procesos de innovación en el sector.
- Impulsar iniciativas que permitan incorporar innovaciones en productos, procesos productivos, comerciales y de gestión, que tengan impacto en la pequeña y mediana agricultura y en la pequeña y mediana empresa que participa de las distintas fases de la cadena de producción.
- Fortalecer las capacidades tecnológicas, comerciales, de recursos humanos y gestión, al interior del sector agrario.
- Difundir y transferir conocimiento y/o información en materia de innovación a los distintos actores del sector agrario, agroalimentario y forestal.

En el marco de estos objetivos, uno de los principales desafíos de la Fundación es el seguimiento y valorización de resultados de las iniciativas de innovación que ha venido impulsando. Para ello, ha fortalecido el área de valorización cuya tarea está orientada a desarrollar e implementar mecanismos que permitan al sector productivo aprovechar y capitalizar la gran cantidad de resultados generados en el marco de sus proyectos de innovación.

La presente convocatoria se realiza con el propósito de apoyar el proceso de valorización de un conjunto de proyectos de innovación agraria seleccionados por FIA y su difusión al sector productivo.

2. BASES TÉCNICAS

2.1 ANTECEDENTES GENERALES

La Fundación para la Innovación Agraria, FIA, dispone actualmente de un acervo considerable de información relativa a los resultados técnicos y económicos que se generaron como producto de la ejecución de los proyectos de innovación agraria que apoya. La valorización o puesta en valor de los resultados más promisorios de estos proyectos, constituye un mecanismo que le permite a FIA entregar información que pueda ser aprovechada y capitalizada por el sector productivo y lo oriente en la toma de decisiones de inversión en nuevos negocios o alternativas productivas y de gestión, vinculadas a innovaciones ya validadas a escala piloto.

Para ello, FIA ha desarrollado una metodología que permite valorizar los resultados de sus proyectos finalizados o en fases finales de ejecución. La metodología generada es cercana a la de un estudio de viabilidad, compuesta de varios análisis, tales como la viabilidad comercial (incorpora prospección de mercado), técnica, de gestión (organizacional y administrativo), legal (restricciones de uso, patentes, etc.) y financiera.

Dicho proceso de análisis, dependiendo del tipo de proyecto, genera una propuesta de “plan de negocio”, “modelo de gestión”, “herramienta o servicio tecnológico”, con los antecedentes necesarios para incorporar la innovación resultante a sistemas productivos de mayor escala (En <http://www.fia.cl/informacion-de-apoyo/> ver experiencias de innovación).

2.2 OBJETIVOS

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

2.3 RESULTADOS ESPERADOS

Objetivo	Resultados esperados
Realizar en el proceso de valorización de resultados de seis proyectos de innovación FIA ya finalizados a través de la metodología de valorización de resultados desarrollada por la Fundación.	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.
	Sistematización de los elementos validados, configurando los mismos en estrategias, modelos, proyectos productivos, negocios u otros que fueran pertinentes a los distintos actores con intereses en el sector.
	Preparar los documentos que sirvan de base para la transferencia de los resultados valorizados, según las pautas de trabajo y de difusión que FIA establezca.

2.4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

La aplicación de la metodología de valorización se basa en un proceso de validación de la información en tres ámbitos de resultados: i) comercial; ii) científico/técnico; y iii) proyectos y negocios. El mismo debe ser llevado a cabo 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.

Para ello, la metodología, considera la construcción de módulos de información, que consideran un conjunto de análisis orientados a generar los distintos productos esperados, en el siguiente orden:

2.4.1 Potencial de mercado nacional e internacional.

Análisis de datos históricos (consumos aparentes; volúmenes y valores exportados e importados); precios (hace cinco años y dos últimos años); oportunidades; barreras de entrada y consignación de opiniones expertas relativas a las perspectivas del mercado y precios futuros.

2.4.2 Relevancia de la innovación de los resultados

- Validación de los resultados tecnológicos: análisis del dominio de las recomendaciones tecnológicas generadas por el proyecto de innovación; y de su competitividad respecto de los estándares de la industria.
- Benchmarking: análisis de la productividad de los resultados del proyecto en base a su comparación con los estándares de la industria (índices productivos y económicos, como rendimientos, costos y márgenes brutos unitarios, retornos a productor).
- Análisis de los aprendizajes y logros en los ámbitos de gestión productiva, comercial y de mercado, respecto a los procesos y servicios disponibles en el sector. Evaluación de los resultados tecnológicos. Análisis del dominio de las recomendaciones tecnológicas generadas por el proyecto de innovación; y de su competitividad respecto de los estándares de la industria (benchmarking).

2.4.3 Nivel comercial y destino

Dependiendo del tipo de proyectos, se podrán determinar parámetros tales como:

- Tamaño mercado potencial: sectores productivos, número de usuarios
- Potencial de expansión: mercado en crecimiento, líneas emergentes
- Costos de introducción
- Facilidad de aceptación del producto, proceso o servicio
- Competencia: productos y empresas competidoras
- Tiempo de entrada en el mercado
- Ciclo de vida del producto
- Capacidad de crear una familia de productos
- Integración en una cadena de proceso
- Potencial de tecnologías más avanzadas

2.4.4 Evaluación económica de los resultados

- Análisis de inversiones
- Escenarios de rentabilidad
- Estimación o análisis del riesgo y aspectos pendientes

2.4.5 Configuración del “proyecto aprendido o sistematizado”

Iniciativa que incorpora la información validada del proyecto analizado, las lecciones aprendidas durante el desarrollo del mismo, los aspectos que quedan por resolver y una evaluación de factibilidad económica proyectada a escala productiva y comercial. En resumen, es la propuesta mejorada que se deriva del análisis realizado, con potencial de mercado y perspectivas económicas que se espera difundir.

2.4.6 Validación del negocio u opción productiva y/o de gestión

Presentación a un panel de empresarios del concepto y parámetros principales del proyecto aprendido, para sus comentarios y opinión acerca de su rentabilidad.

2.4.7 Análisis de la protección de los resultados

Análisis de la potencialidad respecto al tipo y ámbito de protección de los resultados.

*La aplicación de esta metodología deberá ceñirse a las pautas desarrolladas por FIA en el marco de este proceso, las que se describen en el **Anexo 1** de estas bases.*

2.5 PLAN DE TRABAJO

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.
- Visitas a terreno de las experiencias que se analizan.

Bases licitación valorización de resultados

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:

Finalmente, la entidad proponente deberá 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.

2.6 PROYECTOS SELECCIONADOS

El detalle de los proyectos de innovación financiados por FIA que se valorizarán se adjunta en el **Anexo 2**. En el marco de la contratación de la presente consultoría, una entidad postulante podrá postular a uno o más de los proyectos seleccionados, para lo cual debe demostrar que cuenta con las capacidades y disponibilidad de tiempo para entregar los resultados de la evaluación del total de proyectos seleccionados, en los plazos que estipula FIA.

2.7 EQUIPO TÉCNICO

Se debe considerar en la conformación del equipo técnico competencias del área que abordan los proyectos seleccionados, y en los ámbitos de evaluación de resultados de proyectos, planes de negocio, prospección de mercado, definición de planes de crecimiento y posicionamiento de empresas o productos en el mercado y gestión productiva y comercial.

En la propuesta se debe entregar un detalle de las competencias del consultor o equipo consultor y antecedentes de otros trabajos realizados en la línea de esta licitación, así como la organización, funciones, tareas y horas de dedicación de cada integrante del equipo técnico para llevar a cabo la propuesta.

2.8 PERÍODO DE EJECUCIÓN

La consultoría tendrá una duración máxima de **3 meses**. La Fundación en casos calificados podrá prorrogar este plazo.

2.9 CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

El monto que FIA dispondrá para la realización de esta consultoría, incluidos impuestos, es de **\$5.000.000** por proyecto seleccionado. Este monto deberá cubrir la totalidad de los gastos del equipo consultor, honorarios, pasajes, viáticos, servicios a tercero, entre otros necesarios para el desarrollo de la consultoría.

Bases licitación valorización de resultados

3. BASES ADMINISTRATIVAS

3.1 PROCESO DE POSTULACIÓN

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

- Bases "Licitación consultoría proceso de valorización de resultados proyectos de innovación"
- Formulario postulación "Licitación consultoría proceso de valorización de resultados proyectos de innovación"

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.

3.1.1 Postulante

Las propuestas podrán ser presentadas por:

- a) Personas naturales de nacionalidad chilena, mayores de 18 años.
- b) Personas jurídicas constituidas legalmente en Chile, con o sin fines de lucro, específicamente, entidades consultoras y de asesoría técnica, entidades tecnológicas y universidades.

En ambos casos deberán acreditar su relación al sector agrario y agroalimentario, que cuentan con la capacidad profesional, técnica y de gestión que permitan llevar a cabo la propuesta y cumplir con los compromisos establecidos para su desarrollo. Deberán contar con la experiencia necesaria para desarrollar adecuadamente los servicios a contratar.

En ambos casos deberán contar con RUT e iniciación de actividades referido a la prestación de servicios o consultorías (ver **Anexo 2** del Formulario de postulación).

En el caso de las personas jurídicas deberán:

- Acreditar que cuenta con personalidad jurídica vigente y que su(s) representante(s) legal(es) posee(n) facultad(es) suficiente(s) para suscribir el contrato de ejecución (ver **Anexo 1** del formulario de postulación).

La entidad postulante cuya propuesta sea adjudicada, será la contraparte de FIA para todos los efectos legales y actuará como **consultor** y 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 las entidades, personas o representantes que tenga situaciones pendientes con FIA, vinculadas al incumplimiento de obligaciones contraídas en los contratos de cualquiera de sus instrumentos.

Bases licitación valorización de resultados

3.1.2 Modalidad de postulación

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

3.1.3 Fechas de postulación

La presente licitación abre el **18 de mayo de 2016** y cierra el **24 de junio de 2016** a las **15:00 horas**.

3.1.4 Documentos a presentar

El postulante deberá entregar un sobre que indique el nombre de esta licitación. Este sobre debe contener los siguientes documentos:

- Un ejemplar de la propuesta original en papel, tamaño carta, en el formato **Formulario postulación "Licitación consultoría proceso de valorización de resultados proyectos de innovación"**. Disponible en www.fia.cl.
- Una copia digital de la propuesta en el formato Word del **Formulario postulación "Licitación consultoría proceso de valorización de resultados proyectos de innovación"** que se puede entregar en un pendrive o CD.

3.1.5 Formas de presentación de la propuesta

Las propuestas deberán ser presentadas **de alguna** de las siguientes formas:

- Personalmente en las oficinas de FIA ubicadas en Santiago (Loreley 1582, La Reina), hasta las **15:00 horas del día 24 de junio de 2016**.
- Enviadas por correo certificado a las oficinas de FIA ubicadas en Santiago.

Las propuestas presentadas por correo certificado, deberán ser enviadas a más tardar el día **24 de junio de 2016**. En este caso, será responsabilidad de la entidad postulante acreditar que la propuesta fue enviada dentro del plazo establecido en estas bases y recibida por FIA. Se aceptará como medio de acreditación la presentación del comprobante de despacho emitido dentro del plazo de envío establecido anteriormente.

3.1.6 Consultas

Todas las consultas sobre esta licitación se deben hacer por escrito vía correo electrónico a gcasanova@fia.cl hasta el **15 de junio de 2016**.

3.2 PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS

3.2.1 Admisión

Durante el proceso de admisión se revisa que la propuesta se ajuste a los requisitos de presentación y disposiciones generales establecidas en las bases técnicas y administrativas de esta licitación.

Ingresarán al proceso de admisión las propuestas que hayan ingresado o hayan sido enviadas a FIA según sea el caso, dentro del plazo y horario establecido en el punto 3.1.3 “Fechas de postulación”.

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

- Que se presenten todos los documentos solicitados en el punto 3.1.4 “Documentos a presentar”.
- Cumplir con los requisitos de entidad postulante en el punto 3.1.1 “Postulantes”.
- Que los documentos solicitados contengan toda la información requerida en el Formulario postulación “Licitación consultoría proceso de valorización de resultados proyectos de innovación agraria”, incluyendo:
 - ✓ Firma del postulante o su representante legal, cuando corresponda.
 - ✓ Certificado de vigencia de la entidad postulante, cuando corresponda.
 - ✓ Cartas de compromiso y antecedentes curriculares del coordinador y los integrantes del equipo técnico.
- Que los montos se ajusten a lo señalado en el punto 2.9 “Condiciones de financiamiento”.

La decisión sobre la admisión de las propuestas es inapelable.

3.2.2 Evaluación

Las propuestas que pasen el proceso de admisión serán evaluadas en base a los siguientes criterios:

Criterio	Ponderación
1. Capacidad de ejecución, considerando las competencias y experiencia del equipo técnico y su tiempo de dedicación.	40%
2. Coherencia entre las capacidades del equipo técnico y la temática del proyecto o los proyectos a los que postula.	30%
3. Pertinencia de las actividades de acuerdo a metodología, tiempo asignado y distribución.	15%
4. Coherencia y consistencia de la formulación.	15%
TOTAL	100 %

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

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

El proceso de evaluación se realizará en tres etapas.

Etapas I

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

La nota de cada criterio será ponderada por el porcentaje asignado a cada uno de ellos, de acuerdo con la tabla de evaluación anterior.

Etapas II

La segunda etapa será llevada a cabo por un **Comité Técnico**. Este Comité revisará las evaluaciones individuales y emitirá su propia evaluación de cada propuesta, utilizando los mismos criterios, ponderación y puntaje señalados anteriormente. La nota de la evaluación del Comité Técnico se agregará a la nota de la(s) evaluación(es) individual(es), estableciendo una nota final que se determinará mediante un promedio, donde la evaluación individual ponderará un 50% y la nota del Comité Técnico un 50%.

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

3.2.3 Adjudicación

La decisión sobre la adjudicación de las propuestas es de responsabilidad del Consejo Directivo de FIA, quien sancionará, en función de los resultados del proceso de evaluación de las propuestas, su aprobación o rechazo, así como la asignación de recursos y las condiciones de adjudicación, de manera inapelable. En casos excepcionales, podrá sancionar una propuesta el Director Ejecutivo, previa delegación de facultades por parte del Consejo Directivo.

3.2.4 Comunicación de resultados

FIA comunicará por carta al postulante el resultado de la licitación, en un plazo no superior a 25 días hábiles desde la fecha de cierre de la presente licitación.

Independientemente del resultado de la admisión y selección de propuestas, éstas no serán devueltas al postulante.

Bases licitación valorización de resultados

3.2.5 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 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, se procederá a la formalización del contrato respectivo.

3.3 CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN

3.3.1 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 de ambas partes para la ejecución de la propuesta adjudicada.

Todos los **contratos con terceros** que suscriba el consultor para el desarrollo de la consultoría, serán de su exclusiva responsabilidad. 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.

3.3.2 Garantía

Para garantizar el fiel cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato de consultoría correspondientes y la correcta utilización de los recursos transferidos, el consultor deberá entregar a FIA alguno(s) de los siguientes documentos de garantía:

- Boleta de garantía bancaria
- Póliza de seguros de ejecución inmediata
- Depósitos a plazo
- Pagaré con vencimiento a la vista autorizado ante notario
- Certificado de fianza

El monto y vigencia de esta garantía las determinará FIA antes de suscribir el contrato de consultoría respectivo, teniendo como referencia a los 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 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 las garantías que se le solicite y enviarla a FIA en los plazos señalados, 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.

3.3.3 Entrega de recursos

Los recursos FIA serán entregados en cuotas, según las necesidades de la consultoría y contra entrega de informes de avance y finales, de acuerdo a lo indicado en el contrato de prestación de servicios.

3.3.4 Entrega de informes a FIA

El consultor deberá emitir los siguientes informes técnicos de avance y final:

Informe N°	Productos	Plazos
1	Documento que contenga: - Potencial de mercado nacional e internacional. - Relevancia de la innovación de los resultados - Nivel comercial y destino - Evaluación económica de los resultados	Un mes y medio de iniciada la consultoría
Final	Documento final que contenga todos los resultados, en el formato entregado por FIA, con adecuada redacción, incluyendo: - Configuración del “proyecto aprendido o sistematizado” - Validación del negocio u opción productiva y/o de gestión - Análisis de la protección de los resultados	A los 2,5 meses de iniciada la consultoría

En la eventualidad que no se cumpla con la entrega de informes técnicos, FIA podrá ejecutar la garantía respectiva. En este caso el consultor quedará imposibilitado de participar en nuevos concursos y licitaciones de FIA.

3.3.5 Seguimiento y supervisión

FIA realizará seguimiento y supervisión a la consultoría adjudicada, designando para ello un profesional de FIA. Este profesional realizará supervisiones en terreno, participarán en actividades de difusión y revisará los informes técnicos velando por la correcta ejecución de la consultoría.

3.3.6 Apropiabilidad de resultados

Los derechos patrimoniales de los resultados del trabajo encomendado, pertenecerán a FIA. Los derechos morales de él o los autores de estos documentos serán respetados en conformidad con la legislación vigente. FIA se reserva la facultad de editar y publicar por cualquier medio una compilación de los resultados de la consultoría encargada o en forma separada, y será titular de los derechos patrimoniales de dicha publicación. Por el sólo hecho de postular, el postulante se compromete a otorgar todas las autorizaciones necesarias para realizar dichas publicaciones.

4. ANEXOS

Anexo 1. Pautas proceso de valorización de resultados proyectos de innovación FIA.

PAUTA DE VALORIZACIÓN DE RESULTADOS

ESTRUCTURA DEL “PLAN DE NEGOCIO APRENDIDO”

Aplica a proyectos de innovación de tipo productivo (diversificación y manejo productivo) o que generan herramientas/servicios o paquetes tecnológicos

RESUMEN

Sección 1: RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

1. Antecedentes
2. El plan de negocios “aprendido”
 - 2.1 Objetivos
 - 2.2 Perspectivas del mercado
 - 2.3 Estrategia de implementación
 - 2.4 Gestión/Cadena productiva/Proceso productivo-comercial
 - 2.5 El proyecto productivo o de inversión
 - Inversiones
 - Bases y supuestos
 - Costos
 - Ingresos
 - 2.6. Rentabilidad esperada
 - Flujo de fondos
 - Indicadores económicos
 - Benchmarking o comparación de productividad
 - Análisis de sensibilidad
3. Alcance del negocio
5. Claves de viabilidad
6. Asuntos por resolver

Sección 2. LOS PROYECTOS PRECURSORES

1. El entorno económico y social
2. Los proyectos
 - 2.1 Características generales
 - 2.2 La validación del cultivo, del proceso o la tecnología (resultados técnicos y comerciales que demostraron la viabilidad de la alternativa)
 - 2.2 El modelo de gestión utilizado
 - 2.3 La asesoría (cuando haya sido un aspecto relevante)
3. Los productores del proyecto hoy

Sección 3. EL VALOR DEL PROYECTO PRECURSOR Y APRENDIDO

Sección 4. ANEXOS

1. Información de mercado, económica y/o técnica relevante utilizada en el análisis de la primera sección. **Obligadamente se debe anexar las tablas del flujo de caja completas y ficha técnica del cultivo o producto.**
2. Literatura consultada
3. Entrevistas realizadas
4. Documentación disponible y contactos

DESCRIPCIÓN DE LAS SECCIONES Y CONTENIDO ESPERADO

RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

OBJETIVO: 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.

Definiciones:

“Plan de negocios aprendido”: iniciativa que incorpora la información validada del proyecto analizado, las lecciones aprendidas durante su desarrollo, los aspectos que quedan por resolver y una evaluación de la factibilidad económica proyectada a escala productiva y comercial.

1. Antecedentes

Breve referencia a los proyectos 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.

Definición

“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.

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.

Bases licitación valorización de resultados

2.1 Objetivo

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 del mismo 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.

LOS PROYECTOS PRECURSORES

OBJETIVO: 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 del mismo.

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.

EL VALOR DEL PROYECTO PRECURSOR Y APRENDIDO

OBJETIVO: 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 a 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.



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 los mismos es preciso agregar un anexo donde se consignent 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.

PAUTA DE VALORIZACIÓN DE RESULTADOS

ESTRUCTURA DEL “MODELO DE GESTIÓN APRENDIDO”

Aplica a proyectos de gestión agraria

RESUMEN

Sección 1: RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

1. Antecedentes
2. El modelo de gestión “aprendido”
 - 2.1 Objetivo
 - 2.2 Postulados
 - 2.3 Asociatividad y organización
 - 2.4 Modalidad operativa
 - 2.5 Actores
 - 2.6 Estrategia de ejecución
3. Costos y financiamiento
4. Alcance del modelo
5. Claves de la viabilidad del modelo
6. Asuntos por resolver

Sección 2. LOS PROYECTOS PRECURSORES

1. El entorno económico y social
2. Los proyectos
3. Los productores del proyecto hoy (situación actual)
4. Los costos

Sección 3. EL VALOR DEL PROYECTO PRECURSOR Y APRENDIDO

Sección 4. ANEXOS

1. Información de mercado, económica y/o técnica relevante utilizada en el análisis de la primera sección
2. Literatura consultada
3. Entrevistas realizadas
4. Documentación disponible y contactos

DESCRIPCIÓN DE LAS SECCIONES Y CONTENIDO ESPERADO

RESULTADOS Y LECCIONES APRENDIDAS

OBJETIVO: proveer una visión sistematizada y actualizada de la opción de gestión que se deriva de los resultados, experiencias y aprendizajes generados en las iniciativas que le dieron origen (“proyectos precursores”).

En su desarrollo, esta visión deberá contener los elementos que permitan a los productores interesados apreciar si la opción responde a sus necesidades, expectativas y prioridades, y determinar cuáles componentes del modelo tendrían valor dentro de su contexto productivo y comercial.

Definiciones:

“Modelo de gestión aprendido”: iniciativa que incorpora la información validada del proyecto analizado, las lecciones aprendidas durante su desarrollo, los aspectos que quedan por resolver y una sistematización de los elementos requeridos para la implementación del modelo.

1. Antecedentes

Breve referencia a los proyectos y otras iniciativas financiadas por FIA (proyectos precursores) que sirvieron de base para el desarrollo de la opción que se presenta, como forma de contextualizar el “modelo de gestión aprendido”.

“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. Los antecedentes del proyecto precursor se detallan en la Sección 2 de este documento.

Adicionalmente, incorporar una breve referencia de lo que se analiza en el presente documento y su objetivo.

2. El modelo de gestión “aprendido”

El objetivo es presentar los distintos elementos que integran el modelo de gestión, y la forma en que este opera en el ámbito de la agricultura familiar campesina (si corresponde)

2.1 Objetivo

El propósito de la aplicación del modelo.

2.2 Postulados

La visión y valores que orientan al modelo en la consecución de su objetivo, destacando las innovaciones que este introduce con respecto a otros modelos de gestión aplicados en la agricultura familiar campesina.

2.3 Asociatividad y organización

Tipo de asociatividad requerida para implementar el modelo, número mínimo y máximo de asociados; y esquema de administración aplicable al mismo.

2.4 Modalidad operativa

Describe la forma en que opera el modelo.

2.5 Actores

Identifica a los diferentes actores que intervienen en la aplicación del modelo, y el rol que debe asumir cada uno de ellos en la misma.

2.6 Estrategia de ejecución

La estrategia de ejecución de un proyecto cuya gestión descansa en la aplicación del modelo, dando cuenta de los problemas y desafíos que la misma representa en el contexto de la agricultura familiar campesina.

3. Costos y financiamiento

El objetivo es presentar una estimación de los costos de aplicación del modelo en el tiempo, y la forma en que estos serían financiados.

Costos

Identifica, describe y estima rangos de costos asociados con la implementación del modelo.

Financiamiento

Presenta la forma prevista para financiar los costos de implementación y operación del modelo; y las condiciones (monto de las operaciones, tiempos, otras) bajo las cuales llegaría a ser financiado enteramente por sus usuarios.

4. Alcance del modelo

El objetivo es presentar el potencial del modelo, en términos de lo que se puede - y no se puede lograr a través de su aplicación; y entregar elementos que permitan apreciar a quienes se interesen en el mismo y las condiciones bajo las cuales sería posible replicar el mismo.

Bases licitación valorización de resultados

5. Claves de la viabilidad

El objetivo es presentar los factores que - a la luz de la experiencia en los proyectos precursores, resultan claves para una implementación efectiva y exitosa del modelo.

6. Asuntos por resolver

El objetivo es presentar 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.

LOS PROYECTOS PRECURSORES

OBJETIVO: ilustrar 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 los elementos más salientes del entorno económico y social en que se ejecutaron los proyectos precursores - y evaluar si éstos se asimilan a las condiciones bajo las cuales aplicaría el modelo.

2. Los proyectos

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

3 La situación actual

El objetivo es 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 modelo.

4. Los costos

Ilustrar los distintos destinos que se dio a los recursos que estuvieron disponibles para la ejecución de los proyectos precursores.

EL VALOR DEL PROYECTO APRENDIDO Y PRECURSOR

OBJETIVO: 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 decisiones.

- Valor de las experiencias realizadas como precursoras en el desarrollo de nuevas tecnologías, productos o procesos de innovación en gestión. Resumen del aporte realizado en el contexto de la época en la cual se iniciaron los proyectos.
- Valor en términos de relevancia, es decir, si los objetivos del modelo son consistentes con las prioridades, limitaciones y competencias disponibles (o asequibles) a la agricultura familiar campesina o los destinatarios del modelo.
- Valor en términos de efectividad: concluir sobre el potencial del modelo como instrumento para lograr los objetivos productivos y comerciales de sus usuarios; y eficiencia: considerando los beneficios derivados de los proyectos precursores, adelantar una opinión sobre la medida en que estos serían conmensurados con los recursos públicos y privados que se invirtieron en los mismos.
- En consecuencia, tomando todos los análisis realizados en la primera sección del documento, se deberán resumir los aspectos más relevantes del aprendizaje y aquellos más determinantes para la viabilidad futura del modelo de gestión propuesto.

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 los mismos es preciso agregar un anexo donde se consignent la documentación y bibliografía utilizada. El anexo de documentación disponible y contactos lo elaboró FIA y es el mismo para todos.

Anexo 2. Proyectos de innovación financiados por FIA seleccionados para su valorización.

N°	Código Proyecto	Nombre	Fecha_inicio	Fecha_término	Ejecutor_responsable	Región_ejec	Coordinador	Sector	Rubro	Tema FIA	Asociados	Tipo_Proyecto
1	PYT-2011-0064	Desarrollo de una herramienta en el ámbito nutricional para toma de decisiones en la producción orgánica de arándanos para exportación	01-09-2011	10-11-2014	Hortifrut S.A.	13	Denise Donnay Ávila	Agrícola	Berries	Suelos y fertilidad	INIA Instituto de Investigaciones Agropecuarias	Servicio, herramienta o paquete tecnológico
2	PYT-2011-0073	Optimización de herramientas biotecnológicas para la optimización de la propagación y calidad de plantas de ecotipos destacados, de la Región del Maule y de O'Higgins, de la especie <i>Aristotelia chilensis</i> (Mol.) Stuntz (Maqui), para su uso agroindustrial	01-11-2011	05-12-2014	Bestplant Ltda.	7	Christian Einar Guldman Bustos	Agrícola	Berries nativos	Propagación vegetal	Sociedad Agrícola Ganadera Campo Uno Ltda.; Andacollo de Inversiones Ltda.; Agrícola Ana María S.A.; Agroindustrial Surfrut Ltda.	Servicio, herramienta o paquete tecnológico
3	PYT-2012-0061	Intervención de una bodega de vinificación, para ahorro y eficiencia energética, aplicando un sistema de recuperación de energía basado en tecnología de bomba de calor geotérmica	01-07-2012	31-07-2014	Sociedad Agrícola Los Maquis S.A.	6	Catalina Troncoso Rojas	Agrícola	Víñas y Vides	Sustentabilidad y Producción Limpia	Laboratorio Vitivinícola San Fernando Ltda.	Servicio, herramienta o paquete tecnológico
4	PYT-2012-0153	Aumento y disponibilidad de la eficiencia en el uso del agua de riego a través de la adaptación del Sistema Vetter para potenciar la agricultura sustentable en la región de Arica y Parinacota	01-12-2012	15-08-2014	Universidad de Tarapacá	15	Vitelio Goykovic Cortés	Agrícola	General para Subsector Agrícola	Riego y Drenaje	María Bernardita Alonso Berrios; Sucesión Manuel Madrid Aguirre	Servicio, herramienta o paquete tecnológico
5	PYT-2013-0005	Innovación en producción ganadera de precisión	15-04-2013	15-05-2015	José Miguel Navarrete Urzúa	11	Cristián David Fuentealba Martínez	Pecuario	Bovinos de carne	Reproducción animal	Universidad Austral de Chile, Centro Universitario de la Trapananda - Campus Patagonia	Servicio, herramienta o paquete tecnológico
6	PYT-2013-0006	Prototipo de invernadero con sistema de calefacción para producción temprana de hortalizas en Coyhaique	01-06-2013	30-11-2014	Comercial Agrícola, Ganadera y Forestal El Palenque Ltda.	11	Ricardo Rubén Riquelme Araya	Agrícola	Hortalizas de Hoja	Manejo Productivo		Servicio, herramienta o paquete tecnológico
	PYT-2014-0027	Modular de bajo costo para crianza de terneros en lecherías del sur de Chile	01-03-2014	31-08-2015	Inversiones y Consultoría Río Norte Ltda.	10	Cristián Marcelo Aguila Galleguillos	Pecuario	Bovinos de leche	Manejo Productivo	Sociedad Agrícola y Comercial Futurolac S.A.	Servicio, herramienta o paquete tecnológico
7 (*)	PYT-2012-0027	Diseño, construcción y validación de infraestructura modular en tecnología de HDEP (High Density Polyethylene) de bajo costo para el manejo de ovinos de la Agricultura Familiar Comunal	01-07-2012	31-12-2013	Inversiones Río Norte Ltda.	11	Cristián Marcelo Aguila Galleguillos	Pecuario	General para Subsector Ovinos	Manejo Productivo	Francisco Meza Ulloa; INIA Instituto de Investigaciones Agropecuarias, CRI Tameil Aike, XI Región	Servicio, herramienta o paquete tecnológico

(*) Es un proyecto conformado por dos iniciativas



Bases licitación valorización de resultados



D.E. N°21 - 2016 18-05-2016 Se aprueba texto de bases y formulario de postulación de esta Licitación



Licitación
Valorización de resultados proyectos de innovación

