

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Título del Proyecto/Servicio	Contratación de Servicios para ACTIVIDAD DE ASESORÍA NUEVOS PRODUCTOS PARA EL PROFO “COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR EN LAS FERIAS DE LA REGION METROPOLITANA.” Código 17PROFO 88407-02.
Antecedentes de la Empresa Mandante	
<p>El PROFO busca desarrollar una unidad de negocio (Comercializadora Cultivos del Mar Seafoods SpA, Rut 76.926.108-7, Diego portales 860 Puerto Montt, Comercialización al por mayor de productos del mar, Pablo Alemparte, whatsapp: +56959309430, teléfono: 56652395993, email: profomejillon@gmail.com) que abastezca de productos del mar a las ferias libres de la región Metropolitana, estableciendo una cadena corta de abastecimiento de productos frescos, congelados y en conserva.</p>	
Descripción	
CONTEXTO SECTORIAL DE INTERVENCIÓN	
<ul style="list-style-type: none">• La fuerte demanda por productos del Mejillón en los mercados internacionales, principalmente en países europeos como España, Francia, Italia, Rusia y Estados Unidos, son los destinos que concentran el 69% de las exportaciones. Mercado demanda concentrada o poco diversificada, vulnerable a shocks externos.• Sector industrial compuesto por 619 empresas, de las cuales un 89% son micros y pequeñas y un 11% son grandes y medianas empresas integradas o en proceso de integración vertical, que gestionan un total de 1.115 concesiones de acuicultura autorizadas para la producción de mitílicos, equivalente a 13.005 há. Realidad similar a la estructura económica nacional, sin un segmento mesoeconómico desarrollado, y gran universo de micros y pequeños que se deben someter a la políticas comerciales de los grandes. Falta de coordinación y colaboración entre los eslabones (horizontal y vertical).• Genera más de 17.000 empleos, equivalente al 4% de los empleos de la región, y un pib regional estimado del 7%, lo que es equivalente a todo el aporte del sector silvo-agropecuario.• Pequeños productores vulnerables a variables ambientales, comerciales y tecnológicas (Marea Roja, Poder y Cultura de Negociación, Bajo Valor Agregado, Logística, Regulaciones y Competencias).• Nuevas tendencias de los consumidores (Tipos de productos, Sustentabilidad, Calidad, Inocuidad alimentaria, Trazabilidad, Funcionalidad y Superalimentos, Comercio Justo y otras Certificaciones).• Altas exigencias sanitarias producto de acuerdos comerciales (BPM / NCh en desarrollo).• Falta de competencias de mercado y comercialización, control de calidad, Logística Operativa, Trazabilidad, Exportación, administración y gestión del negocio, Control y manejo eficiente de Stock, Marketing, puntos de transferencia y cultura del mercado domestico (TPM), entre otros.	
OBJETIVO GENERAL PROFO “COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR EN LAS FERIAS DE LA REGION METROPOLITANA”	
<p>El PROFO busca desarrollar una unidad de negocio (Comercializadora Cultivos del Mar Seafoods SpA) que abastezca de productos del mar a las ferias libres de la región Metropolitana, <i>estableciendo una cadena corta de abastecimiento de productos frescos, congelados y en conserva.</i></p>	

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Fortalecer la nueva unidad de negocios asociativa a través de capacitación al grupo de empresarios.
- Posicionar la empresa **Cultivos del Mar Seafoods SpA** en el canal ferias libres a través de la creación de marca, visitas comerciales y ruedas de negocios.
- Diferenciar la oferta de productos al prototipar nuevos productos de Choritos enfocados en la innovación del packaging.

OBJETIVOS DE LA CONTRATACIÓN:

Actividad de Desarrollo de Nuevos Productos Validados con clientes en base al recurso Mejillón, incorporándolos a la oferta actual, respondiendo a las necesidades de los clientes potenciales y actuales, e incorporando innovación que asegure su comercialización y un grado de diferenciación que permita recuperar la inversión en desarrollo y la obtención de beneficios extraordinarios con respecto a la competencia y sustitutos por un plazo adecuado de recuperación, incluyendo el diseño de packaging, etiquetado y validación de los mismos con los consumidores finales de los clientes potenciales seleccionados.

III. ALCANCE DE LOS SERVICIOS

- Levantar información de mercado para prototipar nuevos productos en base a Mejillón.
- Diseñar y Elaborar los prototipos.
- Testear con cliente las propiedades organolépticas y funcionales para el consumidor final.
- Diseñar el packaging y etiquetado de los productos desarrollados.
- Informe final que contenga la ficha técnica, resultados de los Test, y especificación en forma detallada de su proceso de elaboración (BPM), conservación y packaging.

Nº	ACTIVIDADES A REALIZAR	PRODUCTO ENTREGABLE
1	Levantamiento de información	Informe con ranking de productos potenciales y seleccionados para desarrollar. Fotografías, lista de asistentes, encuestas y bases de datos con información de contactos y resultados.
2	Prototipage	Informe con detalles del proceso y resultados, debe incluir fotografías, recetas para su elaboración y recomendación para su conservación.
3	Validación	Informe con detalles del proceso y resultados de la validación con cliente por parte del consumidor final, debe incluir fotografías y muestras para el Testeo, encuestas y bases de datos con información de contactos y resultados
4	Diseño del packaging y etiquetado	Archivos gráficos editables, etiquetas impresas y prototipos físicos del packaging para cada nuevo producto.
5	Informe Final	Informe con detalles del proceso de elaboración (BPM), resultados de los Test y recomendación para su distribución y conservación, con al menos dos recetas de platos posibles de elaborar por producto. Debe incluir fotografías de montaje de los productos y platos.

IV. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Se debe indicar cuáles serán los criterios de evaluación, la ponderación de cada criterio y el rango de notas 1 a 7 o 1 a 10 etc.

CRITERIO	PONDERACIÓN
Experiencia Previa	40%
Oferta Técnica	30%
Oferta Económica	20%
Valor Agregado a la Oferta	10%

V. CONDICIONES CONTRACTUALES

- a) **Oferta económica:** La oferta económica deberá presentarse vía costos reembolsables, es decir a la vista las partidas presupuestarias de las actividades a ejecutar y sus resultados, incluyendo gastos generales (10%) y utilidad esperada u honorarios del adjudicatario. El presupuesto máximo disponible es de \$9.000.000.
- b) **Presupuesto sujeto a cambios del mandante:** Si el mandante provee de recursos y/o personal para la ejecución de las actividades, estas partidas presupuestarias podrán ser modificadas de mutuo acuerdo para una mejora en la oferta inicial, o para un presupuesto ejecutado menor al ofertado por el adjudicatario.
- c) **Forma de Pago:** El calendario de pago acorde a los objetivos y actividades será el siguiente:

Nº	ACTIVIDADES A REALIZAR	PLAZO	MONTO
1	Levantamiento de información	Mes 1	\$1.600.000
2	Prototipage	Mes 3 y 5	\$4.000.000
3	Validación e Informe Final	Mes 6	\$2.400.000
4	Diseño del packaging y etiquetado	Mes 6	\$1.000.000
Total		6 meses	\$9.000.000

Todos los pagos se realizan contra factura o boleta de honorarios e informe aprobado, con plazo de 72 hrs. hábiles posteriores a la entrega del mismo.

- d) **Plazo:** El plazo total de ejecución de la asesoría es de 6 meses, los cuales se podrán prorrogar hasta en un mes previa aprobación del mandante.
- e) **Materia Prima (Mejillones):** El mandante pondrá a disposición del adjudicatario de los Choritos o Mejillones para la realización de la asesoría.
- f) **Supervisión:** Para cualquier consulta y/o coordinación de la ejecución de la actividad comunicarse con el Sr. Pablo Alemparte al whatsapp +56959309430, al teléfono 56 65 239 5993 y/o al email profomejillon@gmail.com.

VI. METODOLOGÍAS RECOMENDADAS

N°	ACTIVIDADES A REALIZAR	METODOLOGÍA
1	Levantamiento de información	La metodología recomendada para esta actividad es el Focus Group con representantes de los segmento de mercado objetivo asociado al desarrollo, sean estos clientes de Ferias Libres, Chefs, Dueños o Gerentes de Hoteles, Restaurantes y Food Services. Esto incluye los respaldos audiovisuales de las actividades con los distintos segmentos de clientes por producto. Estos registros deben ser analizados para la elaboración del informe y ranking de los productos potenciales a ser desarrollados. Se recomienda elaborar un set de preguntas claves para conducir la conversación y opiniones de los clientes, y los criterios para elaborar el ranking de los nuevos productos opcionales, tales como: Costo, Tiempo de Elaboración del Producto y los Platos a Sugerir al Cliente, Disponibilidad de Planta, Materiales y Equipos para la elaboración de los prototipos y su posterior escalamiento industrial, entre otros criterios que permitan escoger los productos mínimos viables que resuelven los problemas o atienden las necesidades de los clientes. Esta actividad debe ser moderada por un facilitador, y sistematizada y conducida por el profesional a cargo de la asesoría.
2	Prototipage	La metodología recomendada para esta actividad es la de Innovación Abierta , donde se puedan recibir, sistematizar y validar distintas ideas e iniciativas de personas vinculadas a la gastronomía de manera de obtener variadas propuestas, que serán seleccionadas por experto(s) en base a los distintos criterios mencionados anteriormente u otros nuevos a considerar.
3	Validación	La metodología recomendada para esta actividad es la de Testeo Directo con Consumidor Final, y Experto(s) de las propiedades organolépticas de cada nuevo producto, realizando una interacción ensayo error que permita obtener un porcentaje de aceptación sobre el 70% por parte del Consumidor Final, y validada las características funcionales (conservación, preparación y costo) por parte del Segmento de Cliente Objetivo por Producto.
4	Diseño del packaging y etiquetado	La metodología recomendada para esta actividad es la de Innovación Abierta , donde se puedan recibir, sistematizar y validar distintas ideas e iniciativas de personas vinculadas a la gastronomía de manera de obtener variadas propuestas, que serán seleccionadas por experto(s) en base a los distintos criterios mencionados anteriormente u otros nuevos a considerar.

Las cotizaciones/postulaciones deben presentarse vía mail/impresa con **membrete de la empresa oferente, donde incluya dirección, teléfono de contacto, correo electrónico, persona contacto, y la propuesta técnica (Curriculum o referencias que acrediten la experiencia y la propuesta en términos de disponibilidad del personal y los recursos sean equipos, indumentaria y la propuesta de valor del oferente) y la propuesta económica (detalle de los costos reembolsables, gastos generales y utilidad esperada). Esta deberá ser entregada a más tardar el día 3 de diciembre en oficinas de SOFO en Pedro Montt 72 Of. 301, Puerto Montt o al email profomejillon@gmail.com**