

## TÉRMINOS DE REFERENCIA

<b>Título del Proyecto/Servicio</b>	<b>Contratación de Servicios para ACTIVIDAD DE DISEÑO DE PACKAGING Y ETIQUETADO PARA PRODUCTOS DEL PROFO “COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR EN LAS FERIAS DE LA REGION METROPOLITANA.”</b> <b>Código 17PROFO 88407-02.</b>
<b>Antecedentes de la Empresa Mandante</b>	
<p>El PROFO busca desarrollar una unidad de negocio (<b>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</b>) 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>	
<b>Descripción</b>	
<p><b>CONTEXTO SECTORIAL DE INTERVENCIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 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.</li><li>• 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).</li><li>• 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.</li><li>• Pequeños productores vulnerables a variables ambientales, comerciales y tecnológicas (Marea Roja, Poder y Cultura de Negociación, Bajo Valor Agregado, Logística, Regulaciones y Competencias).</li><li>• Nuevas tendencias de los consumidores (Tipos de productos, Sustentabilidad, Calidad, Inocuidad alimentaria, Trazabilidad, Funcionalidad y Superalimentos, Comercio Justo y otras Certificaciones).</li><li>• Altas exigencias sanitarias producto de acuerdos comerciales (BPM / NCh en desarrollo).</li><li>• 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.</li></ul> <p><b>OBJETIVO GENERAL PROFO “COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DEL MAR EN LAS FERIAS DE LA REGION METROPOLITANA”</b></p> <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 diseño y elaboración de packaging y etiquetado para la oferta de productos Frescos, Congelados y/o en Conserva del PROFO Comercialización de productos del mar en las Ferias Libres, canal HORECA, Retail y/o Food Services como canales alternativos para comercialización de Mejillón, incorporándolos a la oferta actual y 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 del desarrollo y la obtención de beneficios extraordinarios con respecto a la competencia y sustitutos por un plazo adecuado de recuperación, incluyendo el uso de nuevos materiales y diseños amigables con el medio ambiente (Reciclables, Compostables y/o Reutilizables) y atractivos para el Consumidor Final de forma de contribuir con el objetivo de aumentar el consumo de Mejillón, Funcionales para el Cliente (Manipulación y Conservación) y Viabiles en términos Técnico Económico (Costo de Conversión + Costo de Packaging y Etiquetado + Costo de Distribución y Venta < Precio de Venta en el Mercado del Producto o Sustitutos).

### III. ALCANCE DE LOS SERVICIOS

- Levantar información de mercado para elaboración de prototipos, considerando potenciales y actuales proveedores, costos de materiales y otros aspectos relevantes que viabilicen los packaging y etiquetas a ser diseñados.
- Diseñar y Elaborar los prototipos.
- Testear con cliente las propiedades físicas, químicas y mecánicas, como también su funcionalidad y aceptación por parte de Clientes y Consumidor Final.
- Informe final que contenga la Ficha Técnica, resultados de los Test, e impresión de las etiquetas y muestras físicas del packaging validados.

Nº	ACTIVIDADES A REALIZAR	PRODUCTO ENTREGABLE
1	Levantamiento de información	Informe con ranking de prototipos potenciales y seleccionados para desarrollar. Fotografías, Información de Contacto de Proveedores y Especificaciones Técnicas.
2	Prototipage	Informe con detalles del proceso y resultados, debe incluir fotografías, impresión y muestras físicas.
3	Validación	Informe con detalles del proceso y resultados de la validación del cliente y consumidor final, debe incluir fotografías y muestras para el Testeo.
4	Diseño del packaging y etiquetado	Archivos gráficos editables, etiquetas impresas y prototipos físicos del packaging para cada producto.
5	Informe Final	Informe con detalles Ficha Técnica, resultados de los Test, Información de Contacto de Proveedores e impresión de las etiquetas y muestras físicas del packaging validados.

#### 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 \$1.200.000.
- 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	\$300.000
2	Prototipage	Mes 2 y 3	\$600.000
3	Validación e Informe Final	Mes 4	\$300.000
<b>Total</b>		<b>6 meses</b>	<b>\$1.200.000</b>

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 4 meses, los cuales se podrán prorrogar hasta en un mes previa aprobación del mandante.
- e) **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

Nº	ACTIVIDADES A REALIZAR	METODOLOGÍA
1	Levantamiento de información	La metodologías recomendadas para esta actividad son: <b>Investigación de Mercado</b> con información secundaria, <b>Focus Group</b> y/o Encuestas en Profundidad 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 prototipos 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 prototipos, tales como: Costo, Tiempo de Elaboración, Disponibilidad de Proveedores, 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.
2	Prototipage	La metodología recomendada para esta actividad es la de <b>Innovación Abierta</b> , donde se puedan recibir, sistematizar y validar distintas ideas e iniciativas de personas vinculadas al sector y proveedores, 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 Cliente, Consumidor Final, y Experto(s) de las propiedades físicas, químicas y/o mecánicas, realizando una interacción ensayo error que permita obtener productos mínimos viables para cada prototipo seleccionado, validado por proveedores, clientes y consumidores.

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 27 de noviembre en oficinas de SOFO en Pedro Montt 72 Of. 301, Puerto Montt o al email [profomejillon@gmail.com](mailto:profomejillon@gmail.com)***