

**PROPUESTA TÉCNICA**

**PROGRAMA DE ALIANZAS PRODUCTIVAS 2013**

**CONCURSO NACIONAL**

**INDAP**

|  |  |
| --- | --- |
| Empresa: |  |
| Región: |  |

**INSTRUCCIONES GENERALES:**

* Este documento debe ser presentado en la Dirección Regional de INDAP respectiva, en dos copias impresas y una digital (CD), en un sobre cerrado, a más tardar a la fecha de cierre del Concurso.
* El llenado del formulario deberá utilizar los tamaños de letra que fueron establecidos en cada sección.
* La Propuesta Técnica, además del presente archivo Word, incluye un Anexo en Excel para desarrollar las secciones relativas a “Plan de Actividades”, “Costo de la propuesta” y “Listado Postulantes”.
* En el formulario figuran una serie de textos en color azul, que corresponden básicamente a instrucciones y ejemplos, cuya única finalidad de orientar el llenado del formulario. Por lo mismo, una vez elaborada la Propuesta, se sugiere borrar dichos textos, para reducir la extensión del documento.
1. **ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombre Empresa** |  |
| **Rubro(s)[[1]](#footnote-1)** |  |
| **Región[[2]](#footnote-2)** |  |
| **Número de Proveedores postulantes** |  |
| **Nombre Coordinador Ejecutivo** |  |
| **Teléfonos de contacto (Fijo/Celular)** |  |
| **Correo electrónico** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Modalidad de postulación[[3]](#footnote-3)** | **Nº Postulantes** |
| Alianza Productiva (Componentes 1, 2 y 3) |  |
| Alianza Comercial (sólo Componente 1) |  |

* 1. **PERFIL DE LOS PRODUCTORES REQUERIDOS POR LA EMPRESA[[4]](#footnote-4)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Rubro: Frambuesa** |  |
| **Requerimiento** | **Valor de referencia (Ejemplos)** |
| * Tamaño:
 | 0,5 ha como mínimo |
| * Formalización:
 | Con iniciación de actividades |
| * Otros (legales, sanitarios, etc.)
 | Inscrito en registro SAG |

* 1. **LISTADO DE PRODUCTORES PARTICIPANTES**

**(Imprimir y adjuntar Hoja excel en anexo Propuesta Técnica).**

* 1. **RESUMEN EJECUTIVO DEL PROGRAMA (máximo 1 página)**

Indicar básicamente los siguientes aspectos:

* Antecedentes que avalen la seriedad de la empresa demandante y permitan reconocer su giro principal: años de existencia, productos elaborados o comercializados, mercados principales a los que destina su producción, certificaciones que tiene, presencia territorial, etc.
* **Descripción explícita del problema a resolver u oportunidad a aprovechar a través del encadenamiento con pequeños agricultores (beneficio que persigue la empresa demandante).**
* Breve descripción de la política de compras y relación que establece la Empresa con sus proveedores (qué es lo que le exige y le entrega la Empresa a sus proveedores)
* Ejes principales del plan de asesoría técnica propuesto (Ejemplo: aumento de la productividad de los huertos, adopción de determinado protocolo de inocuidad, etc.).
* Breve descripción de la metodología a emplear para la transferencia de la generación de las competencias y capacidades productivas, de gestión y calidad
* Desarrollo previo de proyectos con fondos públicos
* INDAP se reserva el derecho de no considerar antecedentes que excedan 1 página.
1. **ENCADENAMIENTO COMERCIAL**
	1. **Posición en el mercado**

|  |  |
| --- | --- |
| **Principales productos vendidos a partir del rubro** |  |
| **Principales mercados de destino o Clientes** |  |
| * Mercado externo (nombrar países)
 |  |
| * Mercado interno (nombrar Empresas)[[5]](#footnote-5)
 |  |
| **Experiencia en el rubro (años)** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ventas del rubro** (o derivados de éste) | **Unidad** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** | **2012** | **Promedio** |
| Valor ventas (en millones $) | MM$ |  |  |  |  |  |  |
| Volumen ventas (Ton, Lts., etc.) |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. **Procesos de agregación de valor al producto realizados por la Empresa**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Marcar con X** | **Proceso** | **Descripción breve de capacidad instalada (máx. 5 líneas por punto)** |
|  | Procesamiento |  |
|  | Almacenaje |  |
|  | Logística de Transporte |  |
|  | Local(es) de venta a público |  |
|  | Otra |  |

* 1. **Estrategia de abastecimiento**
		1. **Compras de materia prima**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Compras del rubro** | **Unidad** | **2008** | **2009** | **2010** | **2011** | **2012** | **Promedio** |
| Volumen de compra del rubro |  |  |  |  |  |  |  |
| Precio unitario promedio de compra[[6]](#footnote-6) |  |  |  |  |  |  |  |
| Número de proveedores |  |  |  |  |  |  |  |

* + 1. **Objetivo de la alianza productiva para la Empresa**

Identifique y explique cuál o cuáles son las motivaciones de la Empresa para establecer una alianza productiva con los pequeños agricultores.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Marcar con X** | **Motivación** | **Argumento (máximo 6 líneas por punto)** |
|  | Demanda de mercado insatisfecha |  |
|  | Mejorar calidad de la materia prima (o producto comprado) |  |
|  | Habilitación de proveedores en algún protocolo de calidad (BPA, PABCO, etc.). |  |
|  | Mayor control del proceso productivo de sus proveedores |  |
|  | Mayor fidelización de proveedores |  |
|  | Otra |  |

* + 1. **Mecanismos de fidelización de proveedores[[7]](#footnote-7)** (puede ser más de uno)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Marcar con X** | **Mecanismo** | **Explicar (máximo 6 líneas por punto)** |
|  | Plazo de pago (días) | Indicar plazos mínimo y máximo en que se les cancela el producto a los agricultores, desde la recepción física del mismo. |
|  | Procedimiento conocido de fijación de precios[[8]](#footnote-8) |  |
|  | Bonificación del precio por rendimiento o calidad |  |
|  | Suscripción Contrato de Compraventa |  |
|  | Financiamiento de capital de trabajo |  |
|  | Provisión de insumos |  |
|  | Otro |  |

1. **PROPUESTA TÉCNICA**

En esta sección se deberá describir básicamente el plan de asesoría técnica que la Empresa pretende desarrollar con el grupo de usuarios postulantes, y los recursos humanos y materiales comprometidos.

* 1. **Relato textual del plan de asesoría técnica, metodología de transferencia (no mayor a ½ página).**
	2. **Resultados esperados del Programa por Componente (indicadores de seguimiento)**

En el siguiente Cuadro se anotan los indicadores de seguimiento por los cuales se evaluarán los resultados del Programa. La empresa solo deberá proponer indicadores para los Componentes que haya postulado.

INDAP ha definido 5 indicadores trasversales —comunes a todos los rubros— respecto de los cuales la Empresa solo debe fijar la meta esperada al término del Programa y el verificador respectivo. No obstante, para los Componentes 1 y 2, la Empresa deberá agregar otros indicadores que estime claves de medir en sus proveedores (máximo 3 por componente), en cuyo caso deberá definir el indicador con todos sus parámetros. Se esperan indicadores de resultado productivo, de gestión predial, de gestión comercial. Se excluyen resultados de proceso tales como n| de reuniones, visitas prediales, informes, etc.

|  |
| --- |
| **Componente 1: Gestión Comercial y de la Calidad** |
| **Indicador** | **Fórmula de cálculo** | **Meta al 3er año[[9]](#footnote-9)** | **Verificador** |
| % de fidelización de proveedores | (N° de usuarios que realizaron ventas a la empresa / N° de usuarios totales) x 100 |  |  |
| Volumen de ventas (Kgs) | Según el rubro |  |  |
| Indicador 3 |  |  |  |
| Indicador 4 |  |  |  |
| **Componente 2: Asesoría Técnica en Producción Primaria y Gestión Predial** |
| **Indicador** | **Fórmula de cálculo** | **Meta al 3er año** | **Verificador** |
| Rendimiento (promedio del grupo) | Según el rubro |  |  |
| Indicador 2 |  |  |  |
| Indicador 3 |  |  |  |
| Indicador 4 |  |  |  |
| **Componente 3: Inversiones físicas complementarias** |
| **Indicador** | **Fórmula de cálculo** | **Meta al 3er año** | **Verificador** |
| % de Proyectos PDI postulados | (N° de proyectos PDI postulados / N° total de usuarios) x 100 |  | Registro de ingreso |
| % de Proyectos PDI aprobados | (N° de proyectos PDI aprobados / N° de proyectos PDI postulados) x 100 |  | Resolución de adjudicación concurso PDI |

* 1. **Composición del equipo técnico**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Cargo dentro del Programa[[10]](#footnote-10)** | **Profesión** | **Especialización** | **Dedicación al Programa (hrs)[[11]](#footnote-11)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| XXXXX | Coordinador Ejecutivo |  |  |  |
| XXXXX | Asesor técnico de terreno |  |  |  |
| XXXXX | Formulador de proyectos de inversión |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

* 1. **Plan de Actividades**

Completar esta sección en archivo Excel adjunto (Hoja “Actividades”) y luego pegar la planilla respectiva como imagen, en el presente formulario.

A continuación se presenta un ejemplo de llenado de dicha planilla, a partir de un **caso hipotético.** La Empresa deberá utilizar la información válida de su propia Propuesta en la planilla Excel respectiva.





1. **COSTO DE EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA**

En esta sección se deberán indicar los costos de implementación de la Propuesta Técnica para el **primer año de ejecución**, como a su vez los aportes financieros de cada uno de los participantes (INDAP, Empresa y Usuarios).

Completar esta sección en archivo Excel adjunto (Hoja “Costos”) y pegar luego el cuadro final “Resumen Costos y Cofinanciamiento de la Propuesta” como imagen en el presente formulario. La Hoja “Costos” completa en tanto, deberá ser agregada como un Anexo a la versión impresa de la Propuesta y el archivo Excel respectivo incluido en la versión digital.

**RESUMEN DE COSTOS Y COFINANCIAMIENTO DE LA PROPUESTA**

**Chequear manualmente las sumas por componente y aportes de los participantes.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Resumen Costos y Cofinanciamiento de la Propuesta** |  |  |  |  |
| (Chequear manualmente sumas por componente y aporte de los participantes) |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **Componente Programa** | **Costo total** | **Aporte INDAP** | **Aporte empresa** | **Aporte Usuarios** |
| **Monetario** | **Valorizado** |
| Componente 1: Gestión Comercial y de la Calidad | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Componente 2: Producción Primaria y Gestión Predial | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Administración y soporte logístico | 0 | 0 | 0 | 0 |   |
| **Total aportes ($)** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **0** |
| **Total aportes (%)** | **#¡DIV/0!** | **#¡DIV/0!** | **#¡DIV/0!** | **#¡DIV/0!** |
|  |  |  |  |  |  |
| Valor UF 01/Enero/2013 | **22.837,06** |  |  |  |  |
| Aporte INDAP por usuario (UF) | #¡DIV/0! |  |  |  |  |
| Aporte INDAP por Unidad operativa (UF) | 0 |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| Firma Representante Legal |
| **Nombre Representante Legal** |

Fecha de Presentación

1. Indicar Rubro Principal que será abordado en la Alianza. Ej: Berries, Hortalizas, Leche. [↑](#footnote-ref-1)
2. En caso que se postule una Alianza Multirregional, esto es, que incorpora proveedores de más de una región, mencionar “Nacional” y a continuación indicar las regiones involucradas. [↑](#footnote-ref-2)
3. Ver Normas Técnicas Programa Alianzas Productivas, Capítulo I, punto 6.2 “Modalidad de Postulación”. [↑](#footnote-ref-3)
4. Definir el perfil básico deseable para que un agricultor se incorpore como proveedor de la empresa, el cual tendrá el carácter de criterio orientador para la selección de agricultores, pero no de exigencia. No obstante, Dicho perfil podrá ser acordado en conjunto con INDAP, conforme a la realidad de los agricultores presentes en el territorio de interés definido por la empresa. [↑](#footnote-ref-4)
5. En el caso de empresas cuyo cliente principal sea el público en general (Ej. Supermercados), colocar “Consumidor final”. [↑](#footnote-ref-5)
6. Corresponde al precio promedio ponderado de las distintas calidades, fechas de compra u otro factor que haga variar el precio. En la práctica es equivalente a Valor total compras/Volumen total compras para un determinado periodo. [↑](#footnote-ref-6)
7. Se refiere a los mecanismos o incentivos habituales que utiliza la Empresa, o que pretenda aplicar a partir del Programa de Alianzas, para atraer o retener a sus proveedores. [↑](#footnote-ref-7)
8. Se refiere a si la empresa cuenta con un procedimiento definido de fijación de precios, conocido por sus proveedores al inicio de la temporada (Por ejemplo, fijación de un precio piso, factores y tasas de descuento o bonificación, etc.), al margen que el valor del precio propiamente tal pueda ser informado después. [↑](#footnote-ref-8)
9. Se deberá indicar la meta que la empresa pretende alcanzar al término del Programa, al margen que dichos indicadores se medirán en cada año de ejecución del convenio. [↑](#footnote-ref-9)
10. El equipo técnico debe considerar al menos los siguientes cargos, según la modalidad de postulación:

*Coordinador Ejecutivo*, quien ejercerá la coordinación administrativa y técnica ante INDAP, la supervisión interna del programa e integrará el Consejo de Administración. Exigible en ambas modalidades de postulación.

*Asesor técnico*, quien realizará el acompañamiento técnico permanente y periódico a los usuarios. En la modalidad de Alianza productiva será el asesor técnico de terreno, en tanto en la modalidad de Alianza Comercial, será la persona que brinde o articule la asesoría técnica en gestión comercial y de la calidad.

*Formulador de proyectos*, quien será responsable de la elaboración y postulación de proyectos de inversión para ser postulados al Programa de desarrollo de inversiones de INDAP. Exigible solo en la modalidad de Alianza Productiva.

Adicionales a éstos, la empresa propondrá otros cargos, conforme a sus necesidades y énfasis técnicos de su propuesta. [↑](#footnote-ref-10)
11. La dedicación al Programa de los integrantes del equipo técnico podrá ser total o parcial, pero debe ser acorde a la función que ejercerá. A modo de referencia, se ha considerado que un asesor técnico con dedicación exclusiva al programa, destinara **2.340 hrs. anuales** (45 hrs. semanales x 52 semanas), incluidos sus feriados legales y festivos. [↑](#footnote-ref-11)