

TERMINOS DE REFERENCIA	
SERVICIO	Capacitación en asociatividad

Proyecto	
Programa	JUNTOS, Fondo para negocios asociativos 2019
Proyecto	Desarrollo de productos derivados de los recortes y poda de árboles de la pampa del Tamarugal
Año / Fase	2019 / Desarrollo Año 1
Fecha	Octubre 2019

Fecha	01-10-2019	Versión	001
Redacción	Nicolás Suárez B.		
Responsable	Hernán Saavedra V.		
Revisión	Lizbeth Morales C.		

Título del proyecto:

Desarrollo de productos derivados de los recortes y poda de árboles de la pampa del Tamarugal

1. Descripción del proyecto:

Actualmente existen varias empresas que se dedican a la producción de carbón vegetal en la región, estas empresas desarrollaron su actividad durante años a base de la poda y corte de árboles existentes en la zona, realizando esta labor incluso de manera no controlada ni ordenada desde el punto de vista de la sustentabilidad y responsabilidad con el medio ambiente. Debido a ello, la Corporación Nacional Forestal (CONAF) ha implementado, desde hace algunos años, un programa de delimitación de las áreas de manejo para cada una de estas empresas, proceso en el cual se ha llegado durante el año 2018 al cierre total de los permisos de corte y poda debido a la implementación de este plan de regulación. Debido a ello, algunas empresas del rubro (5) empresas se han agrupado con la intención de poder asociarse en una nueva organización que pueda acceder primeramente a un permiso especial (ya acordado con el director regional de CONAF) para la recolección de la chamiza y restos que se encuentran botados en la pampa del Tamarugal. Dichos recursos ascienden aproximadamente a 5 toneladas de material, con el cual esta nueva empresa podrá trabajar, sin embargo por el tipo de material que existe (chamiza y recortes de árboles) este no es apto para la elaboración de carbón, por lo que en la búsqueda de un nuevo nicho de mercado, la empresa ha decidido realizar briquetas para comercializar en remplazo del carbón, este se puede realizar mediante la implementación de una sala de procesos que permita transformar este material en el producto final y de esta forma continuar teniendo trabajo y actividad laboral acorde al rubro que han desarrollado de manera sustentable y poco dañina para el medio ambiente. Como resultados se espera obtener el respaldo técnico de un estudio de mercado y layout que permita orientar a las empresas respecto a cómo desarrollar sus nuevos productos y que entregue directrices respecto a los mercados existentes para ellos, abarcando estrategias de comercialización y venta para la marca. También se espera desarrollar el negocio asociativo, para lo cual se considera contar con información clara de la demanda y formas de comercialización de los productos que el grupo ofrece, buscando obtener datos e información alusiva al futuro desempeño comercial del grupo y de los consumidores de los productos a desarrollar acorde a las tendencias de este mercado emergente.

Se espera también como resultado dimensionar, diseñar e implementar la o las líneas de producción necesarias para la instalación de una planta que pueda

producir la cantidad de briquetas demandadas por el mercado acorde además a la cantidad de material con la que cuentan por parte de la CONAF, además de capacitar a los empresarios y sus trabajadores para poder desarrollar innovación en la oferta de productos que se pueden ofrecer a los consumidores objetivos. Junto con esto, es preciso instaurar y posicionar la imagen de la marca a comercializar en conjunto, la imagen del producto y abrirse así un espacio en el mercado que no está saturado pero que si cuenta con competencia y productos sustitutos instaurados en el mercado.

2. Descripción del Servicio:

La asociatividad es pilar fundamental para el desarrollo de este proyecto, es así como el grupo de empresarios busca comercializar bajo una imagen común y asociativa. Para lograr este objetivo de buena manera los usuarios del programa deben mejorar sus habilidades asociativas. Para esto, el programa solicita a las entidades postulante abordar los siguientes temas:

- ⇒ Ventajas de los negocios asociativos.
- ⇒ Tipos de negocios asociativos, entregando pautas para el desarrollo de esta iniciativa.
- ⇒ Desarrollar habilidades de trabajo asociativo, enseñar metodologías para trabajar en grupo a futuro
- ⇒ Generar habilidades para fortalecer confianza grupal al llevar el producto al mercado.
- ⇒ Visualizar posibles conflictos dentro de la organización.
- ⇒ Entregar herramientas para formular protocolos.

3. Disponibilidad Horaria:

Se considera que la capacitación tenga una duración de 12 Hrs y se distribuya en 2 días.

4. Perfil del Candidato:

El candidato debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Perfil profesional:

Consultoras, federaciones de cooperativas, sociólogos, empresas de coaching, ingenieros, entre otras profesiones.

- **Competencias y capacidades:**

El relator debe tener la capacidad de buscar la funcionalidad del grupo, entregar identificar las habilidades blandas a los empresarios y trabajarlas. Realizar actividades grupales a fin de enseñar conceptos.

- **Experiencia profesional:**

El relator o equipo relator debe tener al menos 2 años de experiencia en relatorías y/o experiencias en el desarrollo de cooperativismo.

5. Honorarios:

Se considera para la prestación de estos servicios la suma de \$1.000.000 brutos tras entrega de informe de gestiones realizadas, aprobadas por AOS Codem y Sercotec y a plena conformidad de las partes involucradas.

6. Lugar de ejecución:

Ciudad de Iquique, Región de Tarapacá.

7. Proceso de Selección:

Los candidatos deberán presentar los siguientes antecedentes:

- Carta breve de presentación del candidato.
- Curriculum Vitae actualizado formato libre.
- Certificado de título.
- Documentación que avale la experiencia.
- Certificado de deudas tributarias (emitido por Tesorería General).
- Certificado de antecedentes laborales y previsionales (f-30 emitido por la dirección del trabajo)

La documentación será revisada por una comisión, conformada por Sercotec Tarapacá, AOS Codem y las empresas que conforman el proyecto, quienes serán los responsables de evaluar las propuestas y seleccionar al relator considerando los siguientes aspectos.

- Experiencia del oferente.
- Entrega de antecedentes.
- Disponibilidad.
- Relación entre la experiencia indicada y el objetivo del proyecto.

8. Contrato

El contrato de trabajo será firmado entre el adjudicatario y las empresas que conforman el proyecto bajo la modalidad de pago por servicios profesionales, donde se cancelara el monto total de honorarios mensuales, una vez que el asesor haya hecho entrega del informe mensual de gestiones y medios de verificación y que esta documentación sea aprobada por el AOS Codem y Sercotec entregue visto bueno para cursar el pago según mes cumplido

Se solicitará para comprobar el pago la emisión de una boleta de honorarios electrónica o factura exenta solo tras la aprobación del resultado del servicio.