

Anexo b)

Términos de Referencia

Estudio: Análisis de la cadena de suministro y desarrollo de un modelo de operación en segundo nivel para consolidar la operación de centros de acopio

Términos de referencia para el estudio: análisis de la cadena de suministro y desarrollo de un modelo de operación en segundo nivel para consolidar la operación de centros de acopio

1. Estudio

Análisis de la cadena de suministro y desarrollo de un modelo de operación en segundo nivel para consolidar la operación de centros de acopio

El estudio se enmarca en los estudios y proyectos orientados al desarrollo de infraestructura al promover el aprovechamiento sustentable de los recursos, con la finalidad de llevar a cabo una eficiente utilización de los centros de acopio, para el buen aprovechamiento de los productos agrícolas.

2. Antecedentes

Investigadores¹ de la Universidad Autónoma de Chapingo han identificado que el 60 por ciento de los invernaderos de hidroponía que se han instalado en el país han fracasado, y se señala que una de las causas es precisamente la falta de mercado. Por otro lado, los contratos de abastecimiento requieren de flujo todo el año. Al crear mecanismos de coordinación e integración en segundo nivel, que les permita ordenar y consolidar la oferta en las calidades y volúmenes que solicitan los mercados mundiales, se espera que estos riesgos se minimicen y se generen los incentivos para la profesionalización de técnicos y productores. Un ejemplo de la falla de mercado es la poca utilización de viajes marítimos “charter” en las exportaciones a los mercados en que otros países si llegan con esta tecnología.

Las prácticas comerciales demandan de los proveedores abasto todo el año, situación que por estacionalidad de la producción, limita el acceso a pequeños productores que no se encuentren organizados.

3. Objetivos y Alcance del Estudio

Desarrollar un modelo, con base en las mejores prácticas, de esquemas de apropiación de valor a partir de la integración de segundo nivel, que permita la participación e incorporación de productores nacionales a la cadena de valor, que eleve significativamente la competitividad y nivel de ingresos de los participantes.

El modelo, que incluye manuales, también identificará las restricciones de financiamiento para equipamiento y capital de trabajo, y propondrá las alternativas para su mitigación.

¹ Felipe Sánchez del Castillo, investigador de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH), en: <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2010/08/25/fracasa-60-de-invernaderos-de-hidroponia-por-falta-de-capacitacion-uach>, consultado el 25 de agosto del 2010.

Adicionalmente, identificará las mejores estrategias de aprovechamiento de los activos y bienes públicos desarrollados al amparo del programa Promercado.

Es requisito indispensable que la persona física o moral interesada cuente con experiencia mínima de dos años en:

- Implementación de proyectos de desarrollo con financiamiento internacional
- Asistencia técnica agropecuaria, financiera y comercial.

4. Contenido del Estudio

El contenido del Estudio, deberá incluir entre otros:

- a) En primera instancia, un benchmarking internacional a fin de identificar las mejores prácticas internacionales de integración en la cadena de valor.
- b) Documentar las mejores prácticas de los centros de distribución – logísticos del país.
- c) Establecer mecanismos de vinculación entre los productores y el consumidor final.
- d) Identificar las restricciones en la cadena de valor.
- e) Proveeduría todo al año.
- f) Mayor ingreso para el Productor.
- g) Nivel de competitividad con centrales de abasto y cadenas comerciales.
- h) Menores precios para el consumidor con igual o mejor calidad.
- i) Creación de fidelidad
- j) Construir un Plan de Negocios que incluya las proyecciones financieras y los estudios de viabilidad – factibilidad para los modelos de acceso a mercado.
- k) El estudio está enfocado a identificar las restricciones y los eslabones rotos en la cadena de valor que marcan y establecen las diferencias entre los precios del productor y el mercado final.

5. Metodología

En una primera etapa la persona física o moral interesada cuente deberá revisar toda la normatividad aplicable, y practicas internacionales como resultado se tendrán propuestas de guías de información para el trabajo de campo.

Elaboración de Marco Lógico.

Benchmarking.

Oportunidades de mercado y márgenes de comercialización

Entrevistas de Operación y prácticas comerciales actuales.

Levantamiento de flujos de procesos.

Modelo de Gobierno Corporativo.

Trabajo de Campo

La persona física o moral seleccionada deberá trabajar de cerca con al menos 20 centros de acopio, ubicados en el interior del país, con una variedad de productos y procesos que le permita detectar las mejores prácticas operativas, y el valor agregado para hacer viable la organización

Como parte de la propuesta, se deberá entregar una lista de las actividades y su duración, en donde se deberán incluir por lo menos los entregables antes mencionados.

6. Productos esperados y/o Compromisos de entrega

La persona física o moral seleccionada deberá entregar a la Dirección General de Estudios Agropecuarios y Pesqueros de la SAGARPA, en medios impreso (encuadernados) y magnético (ambiente editable), los siguientes productos:

a) Un primer documento de identificación de la propuesta que incluya descripción de la metodología a seguir, plan de trabajo a desarrollar y acciones a seguir en etapas subsecuentes.

b) Un documento en el que se presenten los avances y resultados preliminares derivados del trabajo en ejecución.

c) Un documento final que incluya conclusiones y recomendaciones conforme al siguiente guión:

- Diseño de un modelo de relación que permita resolver, entre otros temas: propiedad, participación, responsabilidades, compromisos, y cobertura de deudas, cumpliendo las siguientes premisas: proveeduría todo al año, mejor ingreso para el productor, mejores precios para el consumidor con igual o mejor calidad, creación de fidelidad y nivel de competitividad frente a otros participantes.
- Manuales operativos y puntos de enfoque de la operación en segundo nivel para la vinculación oferta-demanda.
- Estrategias de Acceso a Mercado
Pertinencia, de acuerdo a los productos y capacidades

Regulación aplicable.
Consistencia
Posibilidad.
Vulnerabilidad.
Resultados potenciales.

- Gobierno Corporativo Roles, el mapa de relación y las reglas de propiedad, participación, responsabilidad, derechos y obligaciones.
- Modelo de Relación y administración del cambio aplicable
- Escalas El principal reto es encontrar en dónde se pueden generar ahorros y beneficios económicos a través de la generación de escalas
- Normatividad y estándares) rutas críticas para el logro de certificaciones mediante la identificación de las alianzas que aseguren la transferencia de las mejores prácticas a los productores.
- Comercio electrónico.

Como parte de la propuesta, se deberá entregar una lista de las actividades y su duración, en donde se deberán incluir por lo menos los entregables antes mencionados.

Además, se incluirán en el cronograma 5 reuniones de evaluación, la primera al inicio del proyecto y reuniones mensuales de avance, así como un documento preliminar y una entrega final.

En el Convenio de Colaboración que se suscriba entre la SAGARPA y la persona física o moral seleccionada, se establecerán las fechas de entrega y de pago.

7. Plazos de ejecución

La realización del estudio en comento deberá realizarse en un plazo que no excederá del 15 de diciembre de 2010, a partir de la fecha de suscripción del Convenio de Colaboración entre la SAGARPA y la persona física o moral seleccionada.

El seguimiento de la realización del estudio en comento será conforme lo establecido en los *Lineamientos Específicos de Operación, para la realización de estudios del Programa de Soporte, de los Componentes Planeación y Prospectiva y Desarrollo de Mercados, para el ejercicio fiscal 2010.*