

## FORMULARIO DE POSTULACIÓN CONSULTORÍAS PARA LA INNOVACIÓN CONVOCATORIA NACIONAL 2016

**CÓDIGO  
(uso interno)**

**COC-2016-0921**

### SECCIÓN I: ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

#### 1. NOMBRE DE LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN

**“Creación de software de Ventas en línea”**

#### 2. PILAR Y/O TEMA QUE ABORDARÁ LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN

De acuerdo a lo establecido en las bases de postulación, la consultoría debe estar directamente vinculada a los pilares y/o temas indicados a continuación:

Pilar (marcar con una X)		Tema (marcar con una X)	
1. Recursos Naturales		Apicultura	
2. Productividad y sustentabilidad		Berries	
3. Alimentos saludables	X	Cereales y quínoa	
		Frutales	
		Frutos secos y deshidratados	X
		Hortalizas y papas	
		Leguminosas	
		Pecuario	
		Plantas medicinales, aromáticas y especias	
		Productos forestales no madereros	
		Vitivinícola	

#### 3. FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

##### INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

(Incluye la preparación y realización de la consultoría)

Inicio:	6 de enero 2017 <i>28-12-2016</i>	Término:	10 de febrero 2017 <i>27-02-2017</i>
---------	-----------------------------------	----------	--------------------------------------

##### INICIO Y TÉRMINO DE LA CONSULTORÍA

Inicio:	6 de enero 2017	Término:	6 de febrero 2017
---------	-----------------	----------	-------------------

MARIA JOSÉ ALARCON VANNI  
Ejecutiva Innovación Agraria  
UPP - FIA

Fecha: *27.12.2016*

El objetivo, fue crear productos distintos a los actualmente en el mercado de frutas deshidratadas, para finalmente encontrar una tecnología que cumpliera con los altos requerimientos que se buscaban para obtener productos de primera línea.

El 2014 este piloto se concretó con la entrada de inversionistas interesados en comprar la maquinaria necesaria generando un producto completamente innovador en Chile, América Latina y el mundo.

**Representante legal de la entidad postulante:**

Nombre completo: Bernardo Jesús Chávarri García

Cargo: Gerente General

RUT:

Fecha de nacimiento:

Nacionalidad:

Dirección:

Ciudad y comuna:

Región: Biobío

Teléfono:

Celular:

Correo electrónico:

Profesión: Ingeniero Civil

Género (Masculino o Femenino): Masculino

Etnia (indicar si pertenece a alguna etnia):

Tipo de productor (pequeño, mediano, grande):

Rubros a los que se dedica:

La entidad postulante se compromete a:

- Ser responsable de la ejecución de la consultoría para la innovación.
- Administrar los fondos de manera responsable y ordenada

**6. COORDINADOR DE LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN**

Se debe completar la ficha de antecedentes de participantes en anexo 1.

Nombre completo: William Thomas Burdus Aravena

RUT:

Pertenece a la entidad postulante:	Si	x	Cargo en la entidad postulante:	Gerente Comercial
	No		Institución a la que pertenece:	Natural Nutrition SPA
			Vinculación a la entidad postulante:	Empleado

Teléfono de contacto (fijo o celular):

Correo electrónico:

Breve reseña del coordinador, considerando su experiencia en los últimos 5 años.

William Burdus es Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Técnica Federico Santa María. Se ha desarrollado en diferentes cargos dentro del área comercial donde su último trabajo fue gerente de cuenta en Procter & Gamble para el canal de farmacias y perfumerías. Es un profesional de 7 años de experiencia en cargos como Gerente de Operaciones para la zona norte de Santiago, Gerente de Cuenta para el canal tradicional y Gerente de cuenta para el canal de Farmacias. Ha sido parte del grupo fundador de la compañía donde se desempeña hoy en día. Ha cursado cursos de idiomas en Londres. Hoy se encuentra a cargo de la Gerencia Comercial de Natural Nutrition SPA y está encargado de potenciar el desarrollo de las ventas minoristas dentro de la compañía.

## 7. PARTICIPANTES DE LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN

Se debe:

- Considerar en la lista a todos los participantes de la consultoría, incluido al coordinador.
- Completar la ficha de antecedentes de los participantes de la consultoría en anexo 1.
- Adjuntar carta de compromiso y fotocopia de la cédula de identidad de todos los participantes de la consultoría en anexo 2.

N°	Nombre completo	Lugar o entidad donde trabaja	Región	Actividad que realiza	Explicar su vinculación con la pequeña agricultura
1	William Thomas Burdus Aravena	Natural Nutrition SPA	Octava	Gerente Comercial	Empleado Natura Nutrition
2	Pablo Gonzalez	Tecnopesa EIRL	Octava	Programador	Empleado en Tecnopesa EIRL
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
12					
13					
14					
15					

### SECCIÓN III: DESCRIPCIÓN DE LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN

#### 8. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA Y/O OPORTUNIDAD

Se debe describir claramente el problema y/u oportunidad que da origen a la consultoría para la innovación e indicar cuál es la relevancia para la pequeña y mediana agricultura, para la pequeña y mediana empresa y para el pilar y/o tema en el cual se enmarca la consultoría.

Durante el año 2016 Natural Nutrition SPA realizó el lanzamiento de un formato retail en 4 variedades de 100 grs. En menos de 6 meses este formato pasó a ser el 20% de las ventas de la compañía. La perspectiva es que este producto siga creciendo por lo que es esencial aumentar el número de clientes a los cuales venderles, despacharles y cobrarles. En este sentido a medida que se ha ido incrementando el número de clientes (más de 200 puntos de venta), el manejo de la información de pedidos, despachos, pagos etc. se ha ido complejizando y el manejo manual se ha hecho insostenible. Como meta de venta el 2017 la expectativa es vender sobre 10.000 unidades mensuales lo que significa crecer a más de 500 puntos de venta. En este contexto es donde se torna relevante el desarrollo de un modelo computacional que permita la gestión de los clientes de manera mas expedita, eficiente y efectiva.

#### 9. SOLUCIONES INNOVADORAS (tecnologías y sus avances, prácticas, experiencias y modelos, entre otros)

9.1. Identificar claramente las soluciones innovadoras que se pretenden implementar a través de la consultoría para abordar el problema y/u oportunidad identificado.

Como desarrollo para hacer más eficiente la gestión de la cartera de clientes el proyecto plantea desarrollar un software de gestión en línea donde los vendedores podrán acceder vía sus teléfonos.

Este diseño permitirá entregar las siguientes soluciones

1. Permitir la gestión de pedidos en el área de producción con un modelo FIFO de órdenes de compra.
2. Verificar la condición y estado de pago del cliente mejorando el modelo de cuentas por cobrar de los vendedores.
3. Disminuir el tiempo de despacho a tiendas en 5 días.
4. Aumentar el control de metas y ventas de cada uno de los vendedores.
5. Mejorar la gestión del vendedor con la información de la última venta, pago, stock e información de facturación.

## 9.2. Identificación de los consultores

Se debe adjuntar los siguientes documentos:

- Curriculum vitae y fotocopia de documento de identificación de él o los consultores en anexo 3.
- Carta de compromiso de él o los consultores en anexo 3.
- Términos de referencia del contrato que suscribirá la entidad postulante con él o los consultores en anexo 4.

<b>Nombre consultor 1:</b>	Pablo Gonzalez
Nacionalidad:	Chilena
Entidad donde trabaja:	Tecnopesa EIRL
Cargo o actividad principal que realiza:	Programador
<b>Nombre consultor 2:</b>	
Nacionalidad:	
Entidad donde trabaja:	
Cargo o actividad principal que realiza:	

## 9.3. Describir el por qué el o los consultores son los más apropiados para identificar y/o facilitar la implementación de soluciones innovadoras

El consultor es un programador de experiencia que ha desarrollado el software de inventario de la compañía y el software de pesas de la compañía. Natural Nutrition viene trabajando con él desde hace aproximadamente 2 años desde el principio de la compañía. Tiene experiencia en varias partes del proceso interno de la compañía y en la forma de comunicación de las diferentes áreas de la planta.

## 10. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN

1. Permitir la gestión de pedidos en el área de producción con un modelo FIFO de ordenes de compra.
2. Verificar la condición y estado de pago del cliente mejorando el modelo de cuentas por cobrar de los vendedores.
3. Disminuir el tiempo de despacho a tiendas en 5 días.

4. Aumentar el control de metas y ventas de cada uno de los vendedores.
5. Mejorar la gestión del vendedor con la información de la última venta, pago, stock e información de facturación.

**11. PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA CONSULTORIA PARA LA INNOVACION**

Fecha (día/mes/año)	Actividades a realizar	Objetivo de las actividades a realizar	Lugar de realización
06/01/2017	- Explicación de las necesidades	Revisar en conjunto las necesidades del software	Los Ángeles
13/01/2017	- Primer Avance	Ajustar la funcionalidad y la forma de conexión con la información ya disponible	Los Ángeles
20/01/2017	- Segundo Avance	Revisar el diseño y la plataforma on-line	Los Ángeles
03/02/2017	-Entrega y entrenamiento	Entrega del software y entrenamiento a la gerencia comercial	Los Ángeles
06/02/2017	- Entrenamiento	Entreneamiento a la Fuerza de venta	Santiago

## **12. POTENCIAL DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS SOLUCIONES INNOVADORAS (tecnologías y sus avances, prácticas, experiencias y modelos, entre otros)**

Describir las posibilidades de implementar las soluciones innovadoras que se conocerán en la consultoría en el corto y mediano plazo. Considere aspectos técnicos, de gestión, recursos humanos, organizacionales, financieros, entre otros.

El desarrollo del software permitiraálos siguientes avances.

- 1.- Mejorar la gestión de clientes pasando de 200 clientes a más de 500.
- 2.- Mejorar el proceso de cobro bajando el riesgo de incobrables.
- 3.- Aumentar las ventas desde 3.000 unidades mensuales a más de 10.000 unidades mensuales.
- 4.- Disminuir el tiempo de despacho en 5 días.
- 5.- Mejorar la línea de producción y establecer un proceso FIFO de pedidos.
- 6.- Bajar los días de inventario necesarios para atender a los clientes.

# ANEXOS

## ANEXO 1:

<b>FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES PARTICIPANTES EN LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN</b>	
Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los participantes de la consultoría, incluido el coordinador.	
<b>Tipo de participante (Marque con una X)</b>	
<b>Coordinador</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Participante</b>	<input type="checkbox"/>
<b>ANTECEDENTES PERSONALES</b>	
Nombre completo	<b>William Thomas Burdus Aravena</b>
RUT	
Fecha de Nacimiento	
Nacionalidad	
Dirección particular	
Comuna	
Región	<b>Biobío</b>
Fono particular	
Celular	
E-mail	
Profesión	<b>Ingeniero Civil Industrial</b>
Género (Masculino o femenino)	<b>Masculino</b>
Indicar si pertenece a alguna etnia	
Actividades desarrolladas durante los últimos 5 años	<b>Estudios de Idiomas en Londres, UK (2016) Gerente de cuenta para P&amp;G en canal de farmacias (2014-2015) Gerente de cuenta para P&amp;G en canal tradicional. (2013) Gerente de operaciones P&amp;G zona norte de Santiago (2012) CO-Kam para canal tradicional P&amp;G (2011-2012)</b>
<b>ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL</b>	
Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece	<b>Natural Nutrition SPA</b>
Rut de la Institución o Empresa	
Nombre y Rut del Representante Legal de la Institución o Empresa	<b>Bernardo Chávarri</b>
Cargo del Participante en la Institución o Empresa	<b>Gerente Comercial</b>
Dirección comercial (Indicar comuna y región)	
Fono	
E-mail	
Clasificación de público o privado	

<b>ACTIVIDAD COMO PRODUCTOR (Completar sólo 0si se dedica a esta actividad)</b>	
Tipo de productor (pequeño, mediano o grande)	
Nombre de la propiedad en la cual trabaja	
Cargo (dueño, administrador, etc.)	
Superficie Total y Superficie Regada	
Ubicación detallada (especificar comuna)	
Rubros a los que se dedica (incluir desde cuando se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés	
Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa	

### **FICHA DE ANTECEDENTES PERSONALES PARTICIPANTES EN LA CONSULTORÍA PARA LA INNOVACIÓN**

Esta ficha debe ser llenada por cada uno de los participantes de la consultoría, incluido el coordinador.

#### **Tipo de participante (Marque con una X)**

<b>Coordinador</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Participante</b>	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------	--------------------------	---------------------	-------------------------------------

#### **ANTECEDENTES PERSONALES**

Nombre completo	<b>Pablo Gonzalez</b>
RUT	
Fecha de Nacimiento	
Nacionalidad	
Dirección particular	
Comuna	
Región	<b>Biobío</b>
Fono particular	
Celular	
E-mail	
Profesión	<b>Técnico Universitario en Informática</b>
Género (Masculino o femenino)	<b>Masculino</b>
Indicar si pertenece a alguna etnia	
Actividades desarrolladas durante los últimos 5 años	<b>Programador de Sistemas</b>

#### **ACTIVIDAD PROFESIONAL Y/O COMERCIAL**

Nombre de la Institución o Empresa a la que pertenece	<b>Tecnopesa EIRL</b>
Rut de la Institución o Empresa	
Nombre y Rut del Representante Legal de la Institución o Empresa	<b>Mauricio Alejandro Jara Orbenes</b>
Cargo del Participante en la Institución o Empresa	<b>Programador de Sistemas</b>
Dirección comercial (Indicar comuna y región)	
Fono	
E-mail	
Clasificación de público o privado	

**ANEXO 3: CURRICULUM, CARTA DE COMPROMISO Y FOTOCOPIA DE DOCUMENTO DE IDENTIFICACION DEL CONSULTOR (ES)**

<b>Pablo David González Sepúlveda</b>	
<b>Ultima Actualización: 28 de Agosto del 2016</b>	
<b>ANTECEDENTES PERSONALES</b>	
R.U.T.	
Nacionalidad	
Fecha de Nacimiento	
Género	Masculino
Estado Civil	
Dirección	
Teléfono	
Correo Electrónico	
Licencia de Conducir	
<b>ANTECEDENTES ACADÉMICOS</b>	
Enseñanza Básica (1994 - 2002)	Escuela Cruz del Sur E-485
Enseñanza Media (2003 - 2006)	TÉCNICO NIVEL MEDIO EN ELECTRICIDAD Liceo Industrial Juan Antonio Ríos A-32
Estudios Superiores (2007 - 2010)	TÉCNICO UNIVERSITARIO EN COMPUTACION E INFORMÁTICA Universidad Técnica Federico Santa María Ramos Cursados:32
Otros Estudios (2005 - 2006)	CERTIFICACION DE REDES DE COMPUTADORES Nivel CCNA1 Academia Cisco Systems

EXPERIENCIA LABORAL E INTERESES	
Años de Experiencia	6 Años
Experiencia Laboral	
(07/2009 - 02/2010)	Estudiante en Practica Creación de Sistema de Bodega Ministerio de Educación
(04/2010 - 07/2010)	Creación de Software Empresarial y Soporte en Redes Computacionales Empresa Festramet
(11/2010 - 01/2011)	Creación de Pagina Web y Soporte en Redes Computacionales Empresa Marketing Street
(03/2011 - 11/2014)	Analista y Desarrollador de Software de Pesaje Soporte Computacional Empresa Molinstec
(01/2015 - 08/2016)	Analista y Desarrollador de Software de Pesaje Asistente de Ventas Soporte Computacional Empresa Tecnopesa
Idiomas	Inglés Nivel Hablado: Medio Nivel Escrito: Medio Nivel Traducción: Medio
Conocimientos en Computación	Nivel Experto

Software o Tecnologías	<p><u>Visual Basic 5, 6 .Net - Nivel Experto</u> Software Desarrollado para la Creación de Sistemas Empresariales.</p> <p><u>Internet Explorer, Google Chrome - Nivel Experto</u> Software utilizado para navegar y recopilar información necesaria en Internet.</p> <p><u>SQL SERVER - Nivel Experto</u> Software de Consulta Utilizado para la creación de base de datos.</p> <p><u>PHP, CSS, FLASH, MYSQL, Postgres SQL - Nivel Experto</u> Plataforma Utilizada para la creación de página web, orientada a la programación y base de datos.</p> <p><u>Crystal Report, Excel - Nivel Experto</u> Software orientado al desarrollo de informes, consultas, Query, Macros.</p>
OTROS ANTECEDENTES	
Disponibilidad	
Áreas en la que Desea Trabajar	<p>Administración</p> <p>Computación e Informática</p> <p>Informática - Hardware</p> <p>Informática - Software</p>

Pablo David González Sepúlveda

Hualpén, 2016.-

**ANEXOS 4 y 5: TÉRMINOS DE REFERENCIA DEL CONTRATO QUE SUSCRIBIRÁ LA ENTIDAD POSTULANTE CON EL CONSULTOR Y COTIZACIONES QUE RESPALDEN LA MEMORIA DE CÁLCULO**