

BASES DE CONSULTORÍA ETAPA DE VALIDACIÓN ESTRATÉGICA

PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO - PTI

“CARNE BOVINA REGIÓN DE LOS LAGOS” CÓDIGO 21PTI-186947

REGIÓN DE LOS LAGOS

I. BASES TÉCNICAS

1. ANTECEDENTES GENERALES

Los Programas Territoriales Integrados — PTI, tienen como objetivo general apoyar la coordinación y articulación de acciones y proyectos destinados a mejorar la competitividad de un territorio, a través de un conjunto de acciones que fomenten el desarrollo productivo sustentable de cadenas de valor y/o sectores con potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía regional y/o local. En este contexto la ejecución de este programa permitirá aportar a la cadena de valor de la carne bovina de la Región de Los Lagos, para ser un sector más competitivo desde la producción, transformación y comercialización de carne bovina, con reglas claras para todos los actores de la cadena, lo que permitirá una mejor articulación de todos los eslabones de esta, especial relevancia tiene apoyar el desarrollo del eslabón criancero, que lo conforman una proporción importante de ganaderos de la agricultura familiar campesina. Esto debido a que, de la cadena de valor, es el eslabón que obtienen los márgenes de ganancia más estrechos y son un parte esencial para que el sector persista en el tiempo. Además, se espera que la ejecución de este PTI, aporte a consolidar en la región una cadena innovadora, rentable y sustentable (considerando los aspectos económicos, sociales y ambientales), que permitirá transformar al sector hacia una ganadería resiliente, productiva y ambientalmente responsable, fundamental para mantener la economía del sector rural de nuestra Región. Además, consolidar una oferta de productos cárnicos diversos alineados con las necesidades y demandas de los mercados tanto nacionales como internacionales.

En Chile, el 66% del ganado que existe tiene atributos doble propósito leche/carne. La Región de Los Lagos cuenta con 26.618 productores, que representan un 20% del total de productores del país, representando el 27,9% de las existencias de bovinos de carne. El 84% de los predios de la región se dedica a la producción de carne, con un 49% que corresponden a usuarios de INDAP. Existe un bajo porcentaje (9,3%) de predios PABCO. Además, la mayoría de los sistemas utiliza el pastoreo rotativo (85,9%) o continuo (14,1%) para la alimentación de los animales. Las exportaciones de carne bovina durante el 2020 correspondieron al 7,2% del total de exportaciones de la región, ocupando el 4° puesto en importancia.

En la Región de Los Lagos se registra cerca del 30% de las transacciones nacionales en ferias de remate, cuyos ejecutores son FEGOSA y Tattersall, en las ciudades de Osorno, Purranque, Puerto Varas y Puerto Montt. Esta cadena cuenta con productores crianceros; medianos a grandes productores engorberos y las plantas faenadoras, son rubros que funcionan con márgenes de rentabilidad ajustados, por lo que, este proyecto posibilitaría aumentar niveles de eficiencia y el trabajo conjunto y la búsqueda de mejores oportunidades comerciales.

La coordinación público-privada generada en el marco de un PTI cárnico, permitiría abordar oportunidades de mercado para exportación y consumo interno, así como la generación de propuestas para subsanar brechas normativas. Por otro lado, el fomento a la asociatividad, la innovación empresarial y el escalamiento productivo de explotaciones de menor tamaño, permitirá mejorar la oferta de ganado en pie y además aportar con la crianza de machos de lechería. Todo lo anterior, bajo la implementación de modelos de negocio basados en producción y comercialización que permitan aprovechar nichos, y favorecer la rentabilidad, en todos los eslabones de la cadena cárnica regional. Dadas las condiciones de participación de genética lechera, y las brechas que existen para el aprovechamiento de machos lecheros y vacas lecheras en ganadería con fines de producción de carne, se puede inferir que la coordinación público-privada, y la implementación de soluciones que puedan cerrar esta brecha, podría incrementar fácilmente un 10-20% la oferta de ganado en pie (ODEPA,2019) considerando todas las interacciones que se generan en forma estrecha con las demás regiones del país, para el ciclo de producción-engorda de ganado en pie, y su posterior transformación industrial.

Por lo anterior, los objetivos a alcanzar con este PTI son los siguientes:

1. Aumentar las exportaciones de productos cárnicos provenientes de sistemas productivos ganaderos de base pastoril de la región de Los Lagos.
2. Incrementar la productividad y el encadenamiento productivo – comercial de la cadena cárnica regional y los productores lecheros principalmente a través de la valoración de machos de lechería.
3. Contribuir al diseño de una estrategia ganadera sustentable y baja en su huella de carbono en la Región de Los Lagos para el año 2030.
4. Contribuir al posicionamiento y valoración de los productos cárnicos bovinos regionales tanto en Chile como en el exterior.

2. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA

2.1 Objetivo General

La presente licitación tiene por objetivo seleccionar la Consultora que será responsable de diseñar y validar un modelo de gestión territorial para el desarrollo de las empresas de la cadena de valor de la industria de la carne bovina en la Región de Los Lagos, con el fin de implementar iniciativas que permitan el mejoramiento competitivo de la producción de carne bovina regional, la adopción de nuevas tecnologías que permitan contar con una ganadería más sustentable y eficiente,

potenciando la participación de nuestros productos cárnicos en los mercados internos y de exportación, basado en factores de diferenciación por calidad, o características de nuestro sistema productivo, que permita un trabajo colaborativo de los actores privados de la cadena de valor y los servicios públicos claves para el desarrollo del sector ganadero bovino de la Región de Los Lagos.

2.2 Objetivos Específicos

1. Validar información primaria y secundaria existente a través del estudio de la carne bovina realizado por ODEPA en el año 2019, que permita concordar con los actores regionales un diagnóstico de brechas y oportunidades de la cadena de valor de la Industria de la carne bovina de la región.
2. Validar el mapa de Actores relevantes para el escalamiento competitivo de la cadena de valor y seleccionar los socios estratégicos, considerando los requerimientos de los mercados de destinos a acceder y el compromiso de trabajo colaborativo de cada uno de los eslabones de la cadena de valor.
3. Validar y priorizar una cartera de iniciativas de inversión productiva y habilitante, además de los socios estratégicos que posibilitarán el escalamiento competitivo y sustentable de la cadena de valor de la Industria de la carne bovina de la región de los Lagos.
4. Elaborar un Modelo de Gestión Territorial, que considere un Plan de Trabajo a tres años, con indicadores a lograr en ese plazo, una propuesta de Organización de la Gobernanza que considere niveles de articulación y coordinación, privilegiando los socios estratégicos que se comprometan a implementar con CORFO este programa y las inversiones productiva y/o habilitantes. El Plan debe considerar actividades de mejoramiento competitivo, la adopción de nuevas tecnologías y prácticas productivas que den sustentabilidad a la producción ganadera regional.

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA CONSULTORÍA

Para el cumplimiento de los objetivos planteados la consultoría se deberá realizar en actividades de trabajo secuenciales y complementarias y deberá contar con el desarrollo de

ACTIVIDADES MÍNIMAS	VERIFICADORES	INFORMES
Revisión y validación de Información Secundaria y Primaria con actores de la cadena de valor utilizando informe de brechas del sector ganadero de ODEPA 2019.	Informe que dé cuenta del levantamiento y validación de información (Primaria y secundaria)	INFORME 1
Caracterización y validación del mapeo actores de la cadena de valor interesados en participar del proyecto.	Informe que dé cuenta de la caracterización y validación de la cadena de valor en el territorio	
Caracterización y validación de la cadena de valor en el territorio con los actores locales.	Informe que dé cuenta de la caracterización y validación de la cadena de valor en el territorio	INFORME 2
Búsqueda, selección y compromiso de socios estratégicos de nivel regional o nacional del PTI de la carne.	Informe técnico que dé cuenta del trabajo de campo en la búsqueda y selección final de los socios estratégicos del proyecto, con cartas compromiso	
Identificación, valorización y validación de la cartera de iniciativas de escalamiento competitivo de corto y mediano plazo con socios estratégicos.	Informe con el análisis técnico y económico que dé cuenta de la Identificación, validación de iniciativas de competitivo de corto y mediano plazo con socios estratégicos	INFORME 3 FINAL INVOLUCRA LO ANTERIOR
Identificación, valorización y validación de la cartera de iniciativas de escalamiento competitivo de corto y mediano plazo con socios estratégicos.	Propuesta de diseño de modelo de gestión del proyecto, el que debe incorporar: <ul style="list-style-type: none"> • Plan de Articulación y Coordinación por año, la forma en que se iniciar y consolidar la gobernanza. • Indicadores asociados a las metas a alcanzar en tres años de ejecución. • Propuesta de proyecto a través de postulación año de ejecución o anexo 3 	

El oferente deberá entregar 3 informes según el siguiente detalle:

INFORME 1:

Fecha de Entrega: Treinta (30) días a partir del inicio del Contrato.

Contenido del Informe: 30% de avance de las actividades identificadas en los entregables de programa presentado en la Propuesta. Además, deberá integrar todas las actividades individualizadas en el primer informe, ver numeral tres (3) de las presentes Bases.

INFORME 2:

Fecha de Entrega: Treinta (60) días a partir del inicio del Contrato.

Contenido del Informe: 30% de avance de las actividades identificadas en los entregables de programa presentado en la Propuesta. Además, deberá integrar todas las actividades individualizadas en el primer informe, ver numeral tres (3) de las presentes Bases.

INFORME 3 FINAL:

Fecha de Entrega: noventa días (90) a partir del inicio del Contrato.

Contenido del Informe: Informe final, el cual deberá contar con un informe analítico completo, incluyendo todas las actividades individualizadas en el tercer informe, ver numeral tres (3) de las presentes Bases.

4. EQUIPO DE TRABAJO

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia en el desarrollo de consultorías, estudios y/o proyectos orientados a:

1. Estudios de carácter estratégico con foco en sistemas de cierta complejidad, tales como territorios, sectores económicos, conglomerados, organizaciones públicas o privadas, etc.
2. Experiencia en procesos de transformación organizacional, identificando oportunidades de negocio no explotadas, diseño e implementación de nuevas estrategias, procesos y tecnologías.
3. Experiencia en formación de equipos de trabajo colaborativos, desarrollo y/o gestión de redes público – privadas y/o academia – sector productivo.
4. Conocimiento de metodologías de prospección y diseño estratégico, deseable en el sector o sectores afines al del Programa.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa, indicando su experiencia en los ámbitos mencionados, además deberá incluir una descripción de la organización del equipo de

trabajo propuesto, especificando su organigrama, los perfiles y funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en proyectos similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes.

Sin perjuicio de lo anterior se deberán considerar al menos los siguientes roles y experiencia para cada caso, destinadas al desarrollo de la consultoría.

5. PRODUCTOS ESPERADOS

Los productos mínimos a presentar en el informe final de la consultoría, deberá incorporar, al menos, lo siguiente:

- a) Diagnóstico validado por los actores locales de la cadena de valor regional, de las brechas y oportunidades de la cadena de la Industria de la carne bovina de la Región de Los Lagos.
 - Mercado: tendencias del mercado, estudios previos, benchmarking, conductores de negocio, fortalezas y debilidades, competidores, etc.
 - Productos y servicios: características, benchmarking, componentes, aplicaciones, ventajas competitivas y comparativas, etc.
 - Plataformas tecnológicas habilitantes: tecnologías disponibles, benchmarking, competencias, conocimiento avanzado, oferta formativa especializada, etc.
 - Recursos: capital humano, infraestructura, asociatividad, marco legal y normativo, etc.
- b) Mapa validado de actores relevantes para el escalamiento competitivo de la Cadena de Valor “Industria de la carne bovina de la Región de Los Lagos” y seleccionar los socios estratégicos, considerando los potenciales mercados a acceder nacional e internacional y su nivel de compromiso con la iniciativa.
- c) Cartera de iniciativas de inversión productiva y habilitante y los socios estratégicos que posibilitarán el escalamiento competitivo de la cadena de valor de la Industria de la carne bovina, dimensionando su importancia en la economía regional.
- d) Modelo de Gestión Territorial, que considere un Plan de Trabajo de Coordinación y Articulación, un Modelo de Organización y Gobernanza que articule a los actores relevantes e Indicadores de resultados y de gestión de socios.

6. CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA

- a) Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando el nivel académico, experiencia profesional en roles en proyectos similares, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.
- b) Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de proyectos. La Consultora deberá proveer

los antecedentes que avalen su experiencia en este tipo de proyectos, en los últimos 10 años, incluyendo una nómina de clientes con la respectiva información de contacto.

- c) Metodología: El oferente deberá entregar una identificación detallada del marco metodológico a utilizar, de manera tal que Corfo pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el consultor abordará este proyecto específico.
- d) Plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría el cual debe ser consistente a la metodología presentada. Se espera que al menos contenga:
- Carta Gantt con el uso de los recursos. (Actividad, responsable, plazo, recursos)
 - Detalle de hora por profesional
 - Descripción de los entregables, señalando plazo aproximado de entrega y el hito de pago asociado.

La Propuesta que se presente deberá contener, al menos, los ítems de desarrollo exigidos a continuación.

6.1 Antecedentes Generales

Se deberá incluir la información que se indica a continuación:

- A) Datos Generales de la Consultora
- i. Razón Social
 - ii. Rut
 - iii. Dirección
 - iv. Teléfono
 - v. Nombre Administrador de Proyecto.
 - vi. Correo electrónico de Administrador de Proyecto/Estudio.
 - vii. Teléfono celular de Administrador de Proyecto/Estudio.

Las Ofertas que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en las Bases Administrativas, serán declaradas inadmisibles, devolviéndoles a los respectivos participantes los antecedentes que hayan presentado.

Se dejará constancia al momento de la apertura, la recepción u omisión de los antecedentes generales del postulante solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales que se detecten en los documentos y antecedentes presentados.

La Fundación solicitará a la Consultora que salven los errores u omisiones formales detectadas en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las Ofertas, referidos a los antecedentes legales entregados en la propuesta, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos postulantes una situación de privilegio respecto de los demás competidores. Para estos efectos, se otorgará un plazo de tres (3) días hábiles para que la Consultora subsane la omisión de las formalidades requeridas. Transcurrido el plazo otorgado, sin que el participante

subsane las omisiones señaladas, se rechazará sin más trámite su Oferta.

6.2 Características de la Oferta

En documento digital separado, como parte integral de la Oferta, la Consultora deberá entregar un resumen de la Consultoría con sus características, incluyendo los antecedentes técnicos y la propuesta económica.

Complementariamente, a lo solicitado en numeral cinco (5), la Oferta deberá incluir al menos, los siguientes antecedentes técnicos:

- Descripción metodológica de las actividades a desarrollar, de acuerdo a lo estipulado en numeral 3 de las presentes Bases.
- Plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría, el cual deberá ser consistente en numeral 3 de las presentes Bases. Se espera que contenga una Carta Gantt, describiendo los avances e hitos críticos considerados en las presentes Bases.
- Valor agregado a la consultoría, describiendo aspectos que no han sido considerados en las presentes Bases, pero que pueden aportar a una mejor ejecución y a enriquecer la concreción de la Hoja de Ruta.
- Experiencia global de la Consultora y del equipo de trabajo, acompañando los antecedentes que permitan, al menos, evaluar la experiencia de la Consultora durante los últimos cinco años anteriores a la fecha de la presente Oferta, con el detalle de la experiencia en estudios o consultorías relacionadas con la industria en cuestión.

7. COMUNICACIONES Y PLAZOS

Las postulaciones deberán presentarse en formato digital, en formato PDF, al correo paola.nunez@ufrontera.cl hasta las 16:00 horas del día 07 de diciembre de 2021. Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en los presentes términos de referencia serán declaradas inadmisibles.

La apertura y evacuación se realizará por una Comisión de Evaluación, compuesta por el AOI y Ejecutivo CORFO.

El Contrato tendrá una duración máxima de 90 días corridos a partir de la fecha de inicio contrato.

a) Fecha de presentación de las Ofertas:

El plazo máximo de entrega será **07 de diciembre de 2021 hasta las 16:00 hrs**, no se recibirán Ofertas después del horario indicado en estas bases administrativas.

Se tendrá por fecha y hora de recepción de la postulación, aquella que registre la Fundación en el registro electrónico de envío realizado, incluyendo sus archivos adjuntos.

b) Apertura de las Ofertas

La apertura de las Ofertas se realizará el **07/12/2021 a las 17:00 hrs**, por la Comisión de Evaluación designada a tal efecto.

7.1 Consultas y Aclaraciones

Los interesados en participar en la presente Convocatoria podrán efectuar consultas relativas a las condiciones de participación, por escrito al correo electrónico paola.nunez@ufrontera.cl. Las consultas que se envíen deben indicar nombre y correo electrónico de contacto.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al antes señalado, o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

Las consultas recibidas serán respondidas dentro del plazo de tres (3) días hábiles contados desde su presentación, directamente al correo electrónico desde el cual fueron formuladas. Se recibirán preguntas hasta el día **03 de diciembre a las 12:00 hrs**.

7.2 Recepción de las Ofertas

Las Consultoras deberán enviar sus Ofertas vía correo electrónico, en tres archivos independientes rotulados como se indican a continuación:

- i. Antecedentes generales
- ii. Características de la Oferta
- iii. Antecedentes del Consultor.

Los documentos acompañados en correo electrónico, u otro medio de almacenamiento digital, deberán presentarse en documentos de texto, planillas electrónicas u otros archivos compatibles con el sistema (tales como doc, xls, jpg, pdf).

La Consultora deberá presentar los antecedentes que correspondan según las indicaciones establecidas en las presentes Bases. Sin perjuicio de ello, la Fundación se reserva el derecho de exigir a las empresas las aclaraciones e información que estime necesarias para una adecuada comprensión de las Ofertas, pudiendo solicitar antecedentes complementarios a aquellos que hayan presentado al momento de enviarlas, con el objeto de aclarar, y siempre que con ello no se infrinja el principio de igualdad de los participantes en el proceso de licitación.

7.3 Conclusión de la Consultoría

La Consultoría concluirá cuando termine de ejecutar el 100% de su plan de trabajo, pero debe desarrollarse en el plazo de 90 días corridos.

8. FORMA Y PROCEDIMIENTO GENERAL DE PAGO DE LOS SERVICIOS.

El presupuesto disponible para el servicio licitado, es de **\$16.000.000** (dieciséis millones de pesos) impuestos incluidos.

Los pagos serán realizados de la siguiente manera:

- PAGO 1: \$4.000.000 contra aprobación por parte del Agente Operador Intermediario del Informe N°1 conforme al detalle indicado en las presentes bases.
- PAGO 2: \$4.000.000 contra aprobación por parte del Agente Operador Intermediario del Informe N°2 conforme al detalle indicado en las presentes bases.
- PAGO 3: \$8.000.000 contra aprobación por parte del Agente Operador Intermediario del Informe N°3 final conforme al detalle indicado en las presentes bases

El AOI dispondrá de cinco (5) días hábiles para revisión y/o aprobación después de entregado cada informe, cumplido este plazo y no existiendo observaciones, se entenderá aprobado el informe respectivo.

9. TÉRMINO ANTICIPADO DEL CONTRATO

La Fundación podrá poner término anticipado al contrato, en forma administrativa, sin necesidad de demanda ni requerimiento judicial, en los siguientes casos:

- Si el adjudicatario incurre en incumplimiento grave del contrato, especialmente cuando no se realicen los servicios o trabajos contratados.

- Disolución de la entidad adjudicataria.
- Atraso injustificado en el cumplimiento de plazos estipulados para la ejecución del servicio o trabajos presentado por el mismo oferente en su Carta Gantt o plan de trabajo presentado.

10. EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS Y ADJUDICACIÓN DE LA LICITACIÓN

La evaluación de las ofertas por una comisión evaluadora integrada por las siguientes personas:

- Ejecutiva de proyectos FUDEA UFRO a cargo del proyecto.
- Ejecutivo de Negocios CORFO

Los criterios objetivos de evaluación, sus factores y sus ponderadores se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
CRITERIOS TÉCNICOS	
1. COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.	45%
1.1. Contenidos de la propuesta	60
1.2. Propuesta Metodológica	30
1.3. Coherencia y orden de la propuesta	10
2. EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO.	40%
2.1. Experiencia y currículum de la empresa	30
2.2. Experiencia y currículum del equipo de trabajo	70
3. VALOR AGREGADO	15%

Para el caso de los sub-criterios los elementos a considerar en la evaluación deberán ser los siguientes:

1. Coherencia, Contenido y Metodología De La Oferta Técnica.

1.1 Contenidos de la propuesta:

Descripción	Puntaje
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	7
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	5
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	3
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	1

1.2 Propuesta Metodológica

Descripción	Puntaje
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada, la cual posibilita el logro de todos los productos y servicios a contratar	7
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada sólo para algunos de los productos solicitados	5
La propuesta incluye una metodología poco clara respecto a cómo se lograrían todos los productos y servicios solicitados	3
No se indica cómo se realizarán los productos y servicios solicitados.	1

1.3 Coherencia y orden de la propuesta

Descripción	Puntaje
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura y la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es fácilmente identificable.	7
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura pero la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es no fácilmente identificable.	5
La propuesta posee un orden lógico, pero su lectura y la información contenida es confusa.	3
La propuesta no posee un orden lógico, su lectura y la información contenida es confusa.	1

2. Experiencia y Currículo De La Empresa Y Del Equipo De Trabajo.

2.1 Experiencia y currículo de la empresa

Descripción	Puntaje
La empresa posee un currículo que demuestra una experiencia de más de 10 años en los productos y servicios solicitados	7
La empresa posee un currículo que demuestra una experiencia de más de 5 años en los productos y servicios solicitados	5
La empresa posee un currículo que demuestra una experiencia de más de 2 años en los productos y servicios solicitados	3
La empresa no posee experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados	1

2.2 Experiencia y currículo del equipo profesional propuesto

Descripción	Puntaje
Más del 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 3 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	7
Entre el 30% y el 50% del equipo profesional base vinculada al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 2 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	5
Al menos 1 profesional base vinculada al proyecto tiene experiencia demostrable de 1 proyecto relacionado directamente con lo solicitado.	3
El equipo profesional base vinculado al proyecto no tiene experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados.	1

Cada factor será calificado en una escala de 1 a 7, conforme a la ponderación recién señalada, informando las razones o fundamentos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado. FUDEA se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella oferta que haya sido evaluada en el factor EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO. En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor VALOR AGREGADO, En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya

sido mejor evaluada en el factor COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.

De la evaluación resultante, se elaborará un acta que será suscrita por todos los integrantes de la comisión evaluadora. Dicha acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas y en el caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en ella de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases, especificando los artículos que fueron vulnerados y la forma como se configuró dicha vulneración. El acta de evaluación indicará con claridad a qué proponente se sugiere adjudicar la licitación, o propondrá declarar desierto el proceso, en el caso que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses de FUDEA UFRO y/o CORFO o si ninguna de ellas resulta admisible por no cumplir los requisitos solicitados en las presentes bases.

FUDEA UFRO se reserva el derecho de adjudicar la licitación al oferente que obtenga en más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas bases, aun cuando su oferta no sea la de más bajo precio, o rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierta la licitación.

11. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO

Una vez concluido el acto administrativo de adjudicación y notificación a Oferta seleccionada, la respectiva Consultora contará con un plazo máximo de cinco (5) días hábiles para la suscripción del respectivo Contrato. Sin perjuicio de lo anterior, el plazo de la presente Consultoría será considerado a partir de la notificación.

El acuerdo deberá contener las características técnicas y económicas de la Consultoría objeto de la Oferta presentada, considerando lo estipulado en las presentes Bases.

12. INCOMPATIBILIDADES

Los participantes no podrán incurrir en incompatibilidades para ser contratados por el beneficiario de la consultoría dependiente de Corfo, para cuyo efecto el postulante deberá suscribir la declaración jurada simple que se acompaña, en el anexo N°1 o N°2 parte integrante de las presentes bases.

Anexo N°1
Declaración jurada Simple
Empresa/Persona Jurídica

Ciudad, XX de xxxx de 2021

Señores
Dirección Regional CORFO Región de Los Lagos
Presente

Yo, [Nombre representante legal de la Empresa], RUT [XX.XXX.XXX-X], [estado civil], [profesión u oficio], domiciliado en [domicilio], en representación de la empresa [Nombre Razón Social], Rut [XX.XXX.XXX-X], declaro bajo juramento que la empresa que represento no incurre en ninguna de las prohibiciones previstas en el artículo 4° de la ley 19.886, esto es:

- a) Haber sido condenada por prácticas antisindicales o infracción a los derechos fundamentales del trabajador, dentro de dos años anteriores.
- b) Tratarse de una sociedad de personas de la que conformen parte funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus Comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad, inclusive, respecto de un directivo de la Corporación de Fomento Productivo o sus Comités.
- c) Tratarse de una sociedad comandita por acciones o anónima cerrada en que sean accionistas funcionarios directivos de la Corporación de Fomento de la Producción o sus comités, O personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo como adoptado o parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y 2o de afinidad, inclusive respecto de uno de dichos directivos.
- d) Tratarse de una sociedad anónima abierta en que un funcionario directivo de la corporación de Fomento de la producción sus comités, o personas que tengan la calidad de cónyuge, hijo, ha adoptado, o pariente hasta el tercer grado de consanguinidad y 2o de afinidad, inclusive, respecto de uno de dichos directivos, sea dueño de acciones que representen el 10% o más del capital, ni con los gerentes, administradores, representantes o directores de cualquiera de las sociedades antedichas.

[FIRMA]
[Nombre]
[Rut]

Anexo N°2
Declaración jurada simple
Persona Natural

Ciudad, XX de XXX de 2020

Señores
Dirección Regional CORFO Región de Los Lagos
Presente

Quien suscribe [nombres y apellidos], Rut N° [cédula de identidad], representante legal de la empresa [razón social], [estado civil], domiciliado en [dirección], vengo en declarar bajo juramento que los antecedentes entregados son fidedignos.

Asimismo, que no tengo la calidad de gerente, administrador, representante legal de una sociedad de personas de la que forman parte funcionario de Corfo, Innova Chile de Corfo, La Corporación o cualquier otra institución pública o privada demandante del proyecto.

Finalmente, declaro también bajo juramento que no he sido condenado por prácticas ilícitas sancionadas como delitos dentro de los dos años anteriores a la presente postulación.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

Anexo Nº 3

Formato básico que debe seguir la elaboración de la curricular del equipo de profesionales

1. IDENTIFICACIÓN:

Nombre Completo:

R.U.T.:

Teléfonos:

Correo electrónico:

2. FORMACIÓN ACADÉMICA

Universidad:

Profesión:

Año de Titulación:

Post Título/Grado: Diplomados / Magíster (fecha de inicio y término)

Universidad:

2. EXPERIENCIA LABORAL

Últimos 5-10 años, según corresponda: [Función] [Fecha de inicio] - [Fecha de Finalización]

.

4. CONOCIMIENTOS EN:

4.1. Para Director de Proyecto/Jefe de Proyecto:

4.2. Para el caso del Equipo de trabajo:

Anexo N°4
Carta de compromiso profesional

Ciudad, XX de XXX de 2020

Señores

Dirección Regional CORFO Región de Los Lagos

Presente

La/El que suscribe [nombres y apellidos], Cédula de Identidad N° [XX.XXX.XXX-X], [Estado Civil], [Profesión], [domicilio], declaro mi compromiso para participar en la ejecución de la Etapa de Validación Estratégica PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO – PTI “CARNE BOVINA REGIÓN DE LOS LAGOS” CÓDIGO 21PTI-186947 REGIÓN DE LOS LAGOS , en las actividades que la empresa [nombre de la empresa/organización], [razón social], RUT [], establece mi participación en el plan de trabajo presentado en la presente licitación.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]