



**UNIVERSIDAD  
DE LA FRONTERA**  
FUNDACION DE DESARROLLO  
EDUCACIONAL Y TECNOLOGICO LA ARAUCANIA



**Licitación Abierta**

**Proyecto "Adecuación de condiciones productivas y exploración de oportunidades comerciales en 3 ciudades Brasil " Código 21REDME- 187660-2 Etapa de Desarrollo**

**Punta Arenas, Marzo 2022**

## I. BASES ADMINISTRATIVAS.

### **ARTICULO 1°: CONTENIDO DE LA OFERTA ADMINISTRATIVA.**

Los documentos necesarios de incorporar en la oferta administrativa son:

#### **Caso Empresa**

- ✓ Fotocopia del RUT de la empresa y sus representantes legales.
- ✓ Certificado de vigencia.
- ✓ Escritura de constitución de la sociedad y modificaciones si las hubiese.
- ✓ Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

#### **Caso Persona Natural**

- ✓ Fotocopia del RUT
- ✓ Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

### **ARTICULO 2°: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS.**

Las ofertas deberán ser presentadas en formato electrónico, a través de su envío al correo [sandra.hernandez@ufrontera.cl](mailto:sandra.hernandez@ufrontera.cl) hasta la fecha y hora indicada en el artículo 3° de estas bases. No se aceptarán propuestas enviadas en un formato diferente al señalado.

Cada interesado/a será responsable de:

- a) De la veracidad e integridad de la información entregada en dichos documentos.
- b) Identificar claramente los documentos que componen la oferta técnica y económica.
- c) Presentar todos los documentos exigidos en la convocatoria. La falta de documentos será sancionada en la evaluación de la oferta, sin perjuicio que la contraparte técnica y administrativa podrá solicitar los antecedentes faltantes.

La recepción de la propuesta finalizará impostergablemente el día 18 de enero de 2022, a las 12:00 horas.

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y horario establecido serán declaradas inadmisibles y no serán evaluadas.

### **ARTÍCULO 3°: PLAZOS.**

Las fechas y plazos para la adjudicación de la consultoría son los siguientes:

| <b>Hito</b>               | <b>Fechas y plazo</b>  |
|---------------------------|--|
| Publicación de TDR        | Jueves 10 de marzo 2022  |
| Consultas y Aclaraciones. | Hasta viernes 18 de marzo 2022 hasta las 12:00 horas,<br><a href="mailto:sandra.hernandez@ufrontera.cl">sandra.hernandez@ufrontera.cl</a>              |
| Recepción de ofertas.     | Hasta el jueves 24 de marzo 2022 12:00 horas mediante envío al correo <a href="mailto:sandra.hernandez@ufrontera.cl">sandra.hernandez@ufrontera.cl</a> |
| Apertura de Ofertas       | Jueves 24 de marzo 2022 15:00 horas  |

### **ARTÍCULO 4°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.**

Las consultas y aclaraciones deberán ser dirigidas en las fechas establecidas a la Srta. Sandra Hernández Paredes ; al correo electrónico [sandra.hernandez@ufrontera.cl](mailto:sandra.hernandez@ufrontera.cl)

### **ARTICULO 5°: CONTENIDO DE LA OFERTA TÉCNICA.**

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Técnicas” de esta licitación.

### **ARTICULO 6°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.**

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Económicas” de esta licitación.

### **ARTICULO 7°: VIGENCIA DE LAS OFERTAS.**

Las ofertas mantendrán su vigencia por un máximo de 60 días corridos, contados desde el vencimiento del plazo para la presentación de las ofertas.

### **ARTICULO 8°: APERTURA DE LAS OFERTAS.**

La apertura electrónica de las propuestas se efectuará ante la presencia de:

- Coordinadora de proyectos FUDEA UFRO
- Ejecutiva de proyectos FUDEA UFRO a cargo del Programa

En consecuencia, se procederá declarar inadmisibles aquellas propuestas presentadas que no hayan presentado su oferta técnica, su oferta económica o los requerimientos administrativos solicitados en estas bases.

Lo anterior no obstante a que cualquier error u omisión de fondo que se constate en el posterior proceso de revisión de las ofertas, invalide aquella oferta que no se ajuste a lo dispuesto en estas bases.

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

FUDEA UFRO solicitará a los oferentes que subsanen errores u omisiones formales detectados en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las ofertas, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos oferentes una situación de privilegio respecto de los demás competidores, esto es, en tanto no se afecten los principios de estricta sujeción a las bases y de igualdad de los oferentes, y se informe de dicha solicitud al resto de los oferentes.

FUDEA UFRO permitirá la presentación de certificaciones o antecedentes que los oferentes hayan omitido presentar al momento de efectuar la oferta, siempre que dichas certificaciones o antecedentes se hayan producido u obtenido con anterioridad al vencimiento del plazo para presentar ofertas o se refieran a situaciones no mutables entre el vencimiento del plazo para presentar ofertas y el período de evaluación.

Para estos efectos, se otorgará un plazo de dos días hábiles contados desde la comunicación al mail que envió la propuesta, para que el oferente subsane la omisión de las formalidades requeridas, pero será sancionado en la calificación de su oferta, específicamente en el factor “Presentación formal de la propuesta”, según lo estipulado en el artículo 11° de estas bases.

Transcurrido el plazo otorgado sin que el participante subsane los errores u omisiones señaladas, se declarará inadmisibles sin más trámite su oferta, salvo en los casos en que las presentes bases contemplen expresamente como sanción para la falta de información, la asignación de una determinada nota en la evaluación del correspondiente factor.

#### **ARTICULO 9°: ACTA DE APERTURA DE LAS OFERTAS.**

El acta de apertura de las propuestas deberá dejar constancia de los errores y/u omisiones que se detecten en el acto de apertura, como asimismo de cualquier otro hecho relevante.

#### **ARTICULO 10°: SOLICITUD DE ACLARACIONES.**

FUDEA UFRO podrá solicitar a los oferentes, a través de correo electrónico, aclaraciones con respecto a sus ofertas o la complementación de alguna información. Las aclaraciones que se pidan o que se den, o la información que se solicite o se acompañe, no podrán alterar la oferta o el precio de la misma, ni violar el principio de igualdad entre los oferentes y el de estricta sujeción a las bases.

#### **ARTICULO 11°: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS.**

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

- Coordinadora de proyectos FUDEA UFRO
- Ejecutiva de proyectos FUDEA UFRO a cargo del Programa
- Ejecutivo CORFO (ministro de fe)

Los criterios objetivos de evaluación, sus factores y sus ponderadores se indican a continuación:

**1.-Experiencia y currículum de la empresa y equipo de trabajo (30% del Total)**

1.1) Experiencia y currículum de la empresa

| Evaluación | Nota | Descripción   |
|------------|------|---|
| Malo       | 1    | El/la proponente/a cuenta con al menos de 2 años de experiencia en ejecución de consultorías internacionales en exportación, logística y comercialización empresarial de productos acuícolas y/o sus derivados. Experiencia demostrable en planificación estratégica, joint ventures, desarrollo de estrategias comerciales, estudios de mercados, conocimiento de procedimientos regulatorios y certificación de la industria acuícola nacional e internacional. |
| Regular    | 3    | El/la proponente/a cuenta posee entre 2 y 4 años de experiencia en ejecución de consultorías internacionales en exportación, logística y comercialización empresarial de productos acuícolas y/o sus derivados. Experiencia demostrable en planificación estratégica, joint ventures, desarrollo de estrategias comerciales, estudios de mercados, conocimiento de procedimientos regulatorios y certificación de la industria acuícola nacional e internacional. |
| Bueno      | 5    | El/la proponente/a cuenta con al menos 5 años de experiencia en ejecución de consultorías internacionales en exportación, logística y comercialización empresarial de productos acuícolas y/o sus derivados. Experiencia demostrable en planificación estratégica, joint ventures, desarrollo de estrategias comerciales, estudios de mercados, conocimiento de procedimientos regulatorios y certificación de la industria acuícola nacional e internacional.    |

1.2) Experiencia y currículum del equipo de trabajo propuesto

| Evaluación | Nota | Descripción   |
|------------|------|---|
| Malo       | 1    | El equipo profesional base vinculado al proyecto no tiene experiencia demostrable en la ejecución de consultorías internacionales en exportación, logística y comercialización empresarial de productos acuícolas y/o sus derivados. Experiencia demostrable en planificación estratégica, joint ventures, desarrollo de estrategias comerciales, estudios de mercados, conocimiento de procedimientos regulatorios y certificación de la industria acuícola nacional e internacional.                        |
| Regular    | 3    | Al menos 1 profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de 1 proyecto relacionado a la ejecución de consultorías internacionales en exportación, logística y comercialización empresarial de productos acuícolas y/o sus derivados. Experiencia demostrable en planificación estratégica, joint ventures, desarrollo de estrategias comerciales, estudios de mercados, conocimiento de procedimientos regulatorios y certificación de la industria acuícola nacional e internacional. |
| Bueno      | 5    | 2 o más profesionales con experiencia demostrable, con al menos 1 proyecto cada uno relacionado a la ejecución de consultorías internacionales en exportación, logística y comercialización empresarial de productos acuícolas y/o sus derivados. Experiencia demostrable en planificación estratégica, joint ventures, desarrollo de estrategias comerciales, estudios de mercados, conocimiento de procedimientos regulatorios y certificación de la industria acuícola nacional e internacional.           |

## 2.-Presentación formal de la propuesta (20% del Total)

| Evaluación | Nota | Descripción  |
|------------|------|--|
| Malo       | 1    | La documentación de la oferta no es clara, es ilegible e incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente. |
| Regular    | 3    | La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.             |
| Bueno      | 5    | La documentación de la oferta es clara, legible y completa. No se requiere solicitar aclaraciones al oferente.                 |

## 3.- Calidad Técnica de la propuesta (50% del Total)

| Evaluación    | Nota | Descripción  |
|---------------|------|--|
| Malo          | 1    | La propuesta no se ajusta al objetivo general del proyecto. Las actividades propuestas no aseguran el cumplimiento de Hitos establecidos.  |
| Malo Regular  | 2    | La propuesta no se ajusta totalmente al objetivo general del proyecto. Las actividades propuestas no aseguran el cumplimiento total de Hitos establecidos.   |
| Regular       | 3    | La propuesta se ajusta parcialmente al objetivo general del proyecto. Sólo parte de las actividades propuestas aseguran el cumplimiento de Hitos establecidos.   |
| Regular Bueno | 4    | La propuesta se ajusta casi plenamente al objetivo general del proyecto. Las actividades propuestas aseguran el casi total cumplimiento de Hitos establecidos.   |
| Bueno         | 5    | La propuesta se ajusta plenamente al objetivo general del proyecto. Las actividades propuestas aseguran el cumplimiento de Hitos establecidos, <b>e incorpora actividades o gestiones con valor agregado al proyecto altamente relevantes y pertinentes para logro de los objetivos.</b> |

Cada factor será calificado en una escala de 1 a 5, 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 que haya obtenido una MAYOR VALORACIÓN EN LA CALIDAD TÉCNICA PRESENTADA. Si una vez aplicada esta regla el empate subsiste, se preferirá 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 OFERTA ECONÓMICA PRESENTADA, En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor PRESENTACION FORMAL DE LA PROPUESTA.

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.

CORFO 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.

#### **ARTICULO 12°: PROPIEDAD INTELECTUAL**

El producto del trabajo que eventualmente desarrollo la empresa o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como diseños, gráficas, obras audiovisuales, fotografías, notas, informes u otros, serán propiedad de CORFO quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de alguna especie no pudiendo, por lo tanto, la empresa realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato, sin autorización previa y expresa de CORFO.

## II. BASES TÉCNICAS.

### **ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.**

El presente documento tiene por objetivo establecer los antecedentes y especificaciones técnicas para la contratación de la Empresa Consultora que permite ejecutar una serie de actividades de la etapa de desarrollo del Proyecto de Red Mercado Proyecto "Adecuación de condiciones productivas y exploración de oportunidades comerciales en 3 ciudades Brasil " Código 21REDME- 187660-2 Etapa de Desarrollo.

Primero se resume el proyecto y sus objetivos, para luego entregar detalle de las actividades a realizar y presupuesto que regirá a la Empresa Consultora que gane la licitación abierta.

#### **Resumen del proyecto:**

Se deberá hacer viable técnica y comercialmente la exportación de alimentos elaborados en base a salmón cultivado en Magallanes, para productores pequeños y medianos que desean ampliar sus mercados hacia el mercado de Brasil, con el objetivo de aumentar sus ventas y desarrollarse logrando una consolidación productiva y comercial. Para esto, se trabajará en dos frentes, a saber:

- 1) El frente interno, donde se debe mejorar y/o poner a punto las condiciones fabriles para lograr productos de calidad organoléptica y sanitariamente aceptables, debidamente estandarizados, etiquetados y empacados, y
- 2) El mercado brasileño, donde se enfrentarán, entre otras, las necesidades de:
  - a) Identificar potenciales clientes, en 3 ciudades seleccionadas concluidas por la etapa de diagnóstico de este Red Mercados.
  - b) Conseguir las autorizaciones de importación para los productos magallánicos 'no tradicionales' en ese mercado; y
  - c) Realizar pruebas de degustación en Brasil para ver la aceptabilidad de los productos por parte de los potenciales clientes, tanto como su calidad culinaria, presentaciones, precios, etc.

#### **Descripción general del proyecto:**

El proyecto se estructurará de forma de avanzar en Chile y, paralelamente en Brasil, en varias etapas, que se ha dado en denominar Fases 1,2 y 3.

##### **Fase1:**

En Chile, se evaluará en terreno y con mayor detalle que los alcanzados en la fase de diagnóstico, los requerimientos de infraestructura, equipamiento, capacidad productiva y de almacenamiento, junto a los sistemas de producción y gestión superior, para luego sugerir las modificaciones, adiciones y/o adecuaciones necesarias para enfrentar producciones y ventas muy bien estandarizadas, y eventualmente, de mayor tamaño que las actuales, y bajo las restricciones sanitarias y comerciales existentes en la zona de estudio del Brasil. La evaluación detallada de los requerimientos de adaptación y las inversiones asociadas sugeridas en el análisis técnico deberá dar



origen a proyectos específicos que se elaborarán en el marco de este programa y que luego deberá ejecutar cada empresa, después de conseguir los recursos financieros necesarios para costear las adecuaciones que adapten a las empresas beneficiarias a las nuevas necesidades que impone el mercado brasileño, incluyendo sus requerimientos sanitarios y comerciales. De hecho, estas adecuaciones permitirán a las empresas beneficiarias mejorar sustancialmente su oferta hacia cualquier destino, más allá del brasileño. Completadas estas inversiones, se procederá a validar las nuevas instalaciones y procedimientos mediante un proceso de 'puesta en marcha' asistido. Luego, y una vez finiquitadas las tramitaciones de autorización de importación de los productos magallánicos al Brasil, se elaborarán y enviarán muestras representativas de las 'nuevas condiciones productivas' a las 3 ciudades en las que se harán pruebas de mercado (Brasilia, Río de Janeiro y Sao Paulo) en las que ya se habrán identificado clientes/interesados potenciales, para su degustación, análisis, estudio de competitividad en precios, tipos de envases, porcionamiento, etc. Paralelamente, el Proyecto deberá haber completado oportunamente una serie de actividades previas en Brasil entre las que destacan las siguientes:

- 1) La identificación de clientes/interesados potenciales en los productos magallánicos en las 3 ciudades-meta.
- 2) La contratación de los servicios de apoyo necesarios para conseguir las autorizaciones de importación para las exportaciones magallánicas en estudio, en base a requerimientos sanitarios, procedurales y/o de otro tipo (envases, etiquetado, etc.)
- 3) La tramitación de los permisos de importación para los productos magallánicos
- 4) La planificación detallada de tres sesiones de presentación y degustación de los productos magallánicos (una para cada ciudad seleccionada), determinando posibles asistentes y procedimientos de invitación, tipo de actividades a realizar, estimación del volumen de muestras a elaborar y enviar desde Chile, etc. Aquí, se espera contar con la asistencia de personal de PROCHILE residente en Brasil.

Esta Fase 1 deberá completarse en un plazo de alrededor de 30 semanas, plazo que incluye 2 semanas para elaborar un Informe de lo actuado en esta etapa.

Tiempo total fase 1: **8 meses**. (32 semanas).

Fase 2:

En esta etapa, se elaborarán en Chile las muestras requeridas para las degustaciones planeadas, y estas serán enviadas al Brasil, realizándose posteriormente los encuentros de estudio en las 3 ciudades-meta, esperándose que inmediatamente después de estas presentaciones pueda lograrse pedidos de compra a los productores chilenos, para dar por iniciada la etapa comercial y exportación directa por parte de los beneficiarios de este programa de apoyo. Del resultado de todas estas actividades en el Brasil o de información adicional que se recolecte en forma remota o presencialmente deberán extraerse las conclusiones del caso, y elaborarse una propuesta de estrategia de ventas individuales y/o colectivas. Finalizando aquí esta fase del trabajo, después de 8 semanas de actividad.

Tiempo total fase 2: **2 meses** (8 semanas).

## **ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL**

El proyecto tiene como objeto generar conocimientos e instalar competencias y capacidades que faculten la exportación paulatina y creciente al Brasil de productos 'gourmet' elaborados de salmón regional por parte de pequeños productores magallánicos, siendo ese país uno de los principales mercados para el salmón chileno. Los productores mencionados, beneficiarios de este Proyecto, actualmente disponen de limitadas capacidades de producción y ventas debidamente estandarizadas y certificadas sanitariamente, en particular, por ser de gestación reciente y/o de tipo 'artesanal', y entonces requieren adecuarse a un mayor número de requerimientos que los faculte para desarrollar sus negocios más allá de sus límites actuales, enfrentando esta vez clientes más exigentes.

### Indicador 1:

Acceso a Mercados de Exportación. ( directo o indirecto)

Fórmula de Cálculo:  $N^{\circ}$  empresas que exportan o participan en cadenas exportadoras en año tf /  $N^{\circ}$  empresas atendidas en año tf

Unidad:  $N^{\circ}$  Valor Base: 0

Valor Proyectado: 3

Fecha de Cumplimiento: 31/10/2022

Medio de verificación: FACTURAS DE EXPORTACION

### Indicador 2:

Generación de capacidades para exportar

Fórmula de Cálculo:  $N^{\circ}$  de empresas beneficiarias que incrementan su potencial exportador al finalizar el proyecto en año tf /  $N^{\circ}$  total de empresas beneficiarias de proyectos finalizados en año tf) \* 100

Unidad:  $N^{\circ}$  Valor Base: 0

Valor Proyectado: 3

Fecha de Cumplimiento: 15/10/2022

Medio de Verificación: Verificación de nuevas instalaciones/sistemas, y comparación con situación inicial

### Indicador 3:

Generación de capacidades de gestión productiva y administrativa.

Fórmula de cálculo:  $(N^{\circ}$  de empresas beneficiarias encuestadas en año t que declaran haber incorporado y/o fortalecido sus capacidades de gestión una vez finalizado el proyecto en año tf /  $N^{\circ}$  total de empresas encuestadas beneficiarias del proyecto en año tf)\*100

Unidad:  $N^{\circ}$  Valor Base: 0

Valor Proyectado: 3 Fecha de Cumplimiento: 31/10/2022

Medio de Verificación: Entrevistas de personal CORFO (independiente) a los productores

### **ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

1.- Realizar propuesta de mejoras en infraestructura, equipamiento, capacidad instalada, sistemas de producción y gestión para los cinco beneficiarios del proyecto, y ejecutar las obras principales sugeridas.

Nombre Indicador: Informe escrito, único, para las 5 empresas

Unidad: Nº Valor base: 0

Valor proyectado: Sugerencias de capacidad calidad y gestión

Fecha de Cumplimiento: 31/10/2022

Medios de verificación: Informe entregado

Supuestos/Observaciones: Sujeto a viabilidad sanitaria

2.- Generar un conocimiento adecuado sobre comerciantes y prácticas comerciales en tres ciudades del Brasil (Brasilia, Río de Janeiro y Sao Paulo) en relación a los productos magallánicos en oferta y concretar los primeros negocios en ese país, después de pruebas y degustaciones realizadas in situ.

Nombre Indicador: Solicitudes formales de información comercial

Unidad: nº Valor base: 0

Valor proyectado: 5

Fecha de Cumplimiento: 31/10/2022

Medios de verificación: Copias de solicitudes y notas de pedido

Supuestos/Observaciones: la situación sanitaria puede afectar actividades

3.- Consolidar el uso adecuado de los nuevos sistemas productivos en Magallanes y las relaciones comerciales con los nuevos clientes del Brasil, a través del seguimiento sistemático de las actividades en ambos países, por un período de 24 semanas, posteriores a la finalización de las Fases 1 y 2 del Proyecto.

Nombre Indicador: Calidad microbiológica/sanitaria y comercial

Unidad: nº Valor base: 0

Valor proyectado: 3

Fecha de Cumplimiento: 31/10/2022

Medios de verificación: Documentación sanitaria y comercial de los productos

Supuestos/Observaciones: Que se puedan completar las 2 fases anteriores

Dentro de las actividades que se espera se desarrollen para el cumplimiento de los objetivos y productos solicitados, se encuentran:

| <b>n°</b> | <b>Nombre de actividad</b>              | <b>Descripción actividad</b>  | <b>MES INICIO</b> | <b>MES FINAL</b> |
|-----------|---|---|-------------------|------------------|
| 1         | Análisis de las localidades             | Análisis de las localidades a estudiar e identificación preliminar de posibles clientes | 1                 | 2                |
| 2         | Diagnostico a los beneficiarios         | Diagnóstico detallado y propuestas de adecuación de los beneficiarios                   | 2                 | 2                |
| 3         | Desarrollo propuesta estratégica Brasil | Desarrollo de propuesta de estrategia para actividades en Brasil                        | 2                 | 3                |

|    |  |  |    |    |
|----|--|--|----|----|
| 4  | Desarrollo propuesta estratégica Chile                                 | Desarrollo de propuesta de estrategia para actividades en Chile  | 2  | 3  |
| 5  | Acuerdo de actividades a desarrollar                                   | Acuerdo de actividades a desarrollar en Chile por los beneficiarios  | 3  | 3  |
| 6  | Estudios de Adecuación   | Contratación y desarrollo de estudios de adecuación necesarios, con estimaciones de inversión necesaria  | 3  | 5  |
| 7  | Taller identificación de financiamiento                                | Se deberán identificar los financiamientos necesarios para las adecuaciones  | 5  | 6  |
| 8  | Transferencia de conocimiento adecuaciones                             | Transferencia de conocimiento de las adecuaciones de instalaciones y sistemas en las empresas beneficiarias  | 6  | 9  |
| 9  | Proceso puesta en marcha adecuaciones                                  | Proceso de puesta en marcha de las instalaciones y sistemas readecuados  | 9  | 10 |
| 10 | Tramitación para la introducción de nuevos productos al Brasil         | Identificación y contratación de especialista en tramitación para la introducción de nuevos productos al Brasil  | 3  | 3  |
| 11 | Solicitud de Información   | Solicitud de información requerida para tramitación de importaciones en Brasil   | 3  | 4  |
| 12 | Capacitación   | capacitación de información de mercado a los beneficiarios   | 3  | 3  |
| 13 | Elaboración y envío información requerida en Brasil                    | Elaboración y envío información requerida en Brasil para tramite de autorización de importaciones  | 4  | 5  |
| 14 | Tramitación de permisos en Brasil                                      | Tramitación de permisos para los productos magallánicos en Brasil  | 5  | 8  |
| 15 | Planificación de reuniones   | Planificación de las reuniones de presentación y degustación de productos de salmón magallánicos   | 3  | 4  |
| 16 | Organización de reuniones de presentación y degustación                | Organización detallada de reuniones de presentación y degustación de productos para las 3 localidades seleccionadas  | 4  | 8  |
| 17 | Solicitud de muestras  | Solicitud de muestras a los beneficiarios  | 8  | 8  |
| 18 | Exploración de alianzas y acuerdos comerciales para proceso exportador | Se necesitarán evaluar alianzas y sistemas de cooperación con empresas proveedores de materia prima regional y logística de transporte.  | 9  | 10 |
| 19 | Inicio de proceso de ventas posterior a degustación.                   | Se deberá consolidar acuerdos comerciales entre productores y potenciales clientes para lograr cerrar contratos de venta y exportación de productos. Esta actividad deberá desarrollarse en conjunto con los beneficiarios, con el objetivo de consolidar el proceso exportador. | 8  | 10 |
| 20 | Informe final  | Elaboración Informe Final  | 10 | 10 |

#### **ARTÍCULO 4º: EQUIPO DE TRABAJO.**

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia acreditable en asesorías, consultorías internacionales en exportación, logística y comercialización empresarial de productos acuícolas y/o sus derivados. Experiencia demostrable en planificación estratégica, joint ventures, desarrollo de estrategias comerciales, estudios de mercados, conocimiento de procedimientos regulatorios y certificación de la industria acuícola nacional e internacional.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa o persona individual, indicando su experiencia en los ámbitos mencionados anteriormente, además deberá incluir una descripción del equipo de trabajo propuesto, especificando sus funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en actividades similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes.

Para el logro de los objetivos propuestos, la empresa adjudicataria podrá subcontratar capacidades específicas, ya sea de otras empresas o de personas naturales.

#### **ARTICULO 5º: PRESUPUESTO DISPONIBLE**

Los recursos máximos para la realización de lo solicitado serán de **\$38.888.889** (treinta y ocho millones ochocientos ochenta y ocho mil, ochocientos ochenta y nueve pesos). **La oferta económica debe ser presentada en valores netos, excluyendo cualquier tipo de impuesto.**

| nº | Nombre de actividad             | Descripción actividad   | Aporte CORFO | Aporte Empresarial | TOTAL ACTIVIDAD | Verificador   |
|----|---------------------------------|---|--------------|--------------------|-----------------|---|
| 1  | Análisis de las localidades     | Análisis de las localidades a estudiar e identificación preliminar de posibles clientes | \$ 2.550.000 | \$ 500.000         | \$ 3.050.000    | Informe con análisis y resultado de las ciudades identificadas para levantamiento de línea base. Caracterización completa y cuantificación de los potenciales clientes.   |
| 2  | Diagnostico a los beneficiarios | Diagnóstico detallado y propuestas de adecuación de los beneficiarios                   | \$ 4.000.000 | \$ 500.000         | \$ 4.500.000    | Informe con el análisis de resultados del diagnóstico en terreno (medición de capacidad productiva, medición de condiciones sanitarias, evaluación calidad de productos, trazabilidad de procesos para elaboración de productos, evaluación de infraestructura y capacidad de incorporar adecuaciones sugeridas, etc.) Evaluación de nuevos posibles beneficiarios. |

|   |  |   |              |            |              |  |
|---|--|---|--------------|------------|--------------|--|
| 3 | Desarrollo propuesta estratégica Brasil    | Desarrollo de propuesta de estrategia para actividades en Brasil  | \$ 2.520.000 | \$ 500.000 | \$ 3.020.000 | Informe detallado del proceso metodológico para el desarrollo de la estrategia de actividades en Brasil, gastos asociados por cada actividad.                    |
| 4 | Desarrollo propuesta estratégica Chile     | Desarrollo de propuesta de estrategia para actividades en Chile   | \$ 2.925.000 | \$ 500.000 | \$ 3.425.000 | Informe detallado del proceso metodológico para el desarrollo de la estrategia de actividades en Chile, gastos asociados por cada actividad.                     |
| 5 | Acuerdo de actividades a desarrollar       | Acuerdo de actividades a desarrollar en Chile por los beneficiarios   | \$ 1.200.000 | \$ -       | \$ 1.200.000 | Informe con secuencia de actividades, reuniones, fechas showroom entre empresarios salmoneros y beneficiarios, costos de las actividades y carta gantt.          |
| 6 | Estudios de Adecuación                     | Contratación y desarrollo de estudios de adecuación necesarios, con estimaciones de inversión necesaria     | \$ 6.000.000 | \$ 500.000 | \$ 6.500.000 | Informe con propuesta de adecuación detallada por cada empresa beneficiaria. Matriz de costo para adecuaciones. Fotografías de las instalaciones diagnosticadas. |
| 7 | Taller identificación de financiamiento    | Se deberán identificar los financiamientos necesarios para las adecuaciones                                 | \$ -         | \$ 100.000 | \$ 100.000   | Informe de la condición de créditos para beneficiarios (banca, FOGAPE, CORFO, etc) Fotografías del Taller-Reunión, lista de asistencia al Taller.                |
| 8 | Transferencia de conocimiento adecuaciones | Transferencia de conocimiento de las adecuaciones de instalaciones y sistemas en las empresas beneficiarias | \$ 2.500.000 | \$ 500.000 | \$ 3.000.000 | Informe de capacitaciones, recomendaciones, buenas prácticas, estándares en procesos según requerimiento del mercado Brasileño.                                  |
| 9 | Proceso puesta en marcha adecuaciones      | Proceso de puesta en marcha de las instalaciones y sistemas readecuados                                     | \$ 1.800.000 | \$ 200.000 | \$ 2.000.000 | Informe con el proceso de puesta en marcha de las instalaciones y sistemas readecuados por cada empresa beneficiaria.  |

|    |  |   |              |            |              |   |
|----|--|---|--------------|------------|--------------|---|
| 10 | Tramitación para la introducción de nuevos productos al Brasil | Identificación y contratación de especialista en tramitación para la introducción de nuevos productos al Brasil     | \$ 850.000   | \$ 200.000 | \$ 1.050.000 | Informe con el detalle de procesos y trámites para la introducción de nuevos productos al Brasil. Se deberá demostrar acreditación y certificación vigente para beneficiarios.  |
| 11 | Solicitud de Información                                       | Solicitud de información requerida para tramitación de importaciones en Brasil                                      | \$ 425.000   | \$ -       | \$ 425.000   | Informe de detalle para tramitación de exportación en Brasil.   |
| 12 | Capacitación   | capacitación de información de mercado a los beneficiarios  | \$ -         | \$ -       | \$ -         | Se solicitan medios gráficos de la capacitación, lista de asistencia de beneficiarios capacitados.  |
| 13 | Elaboración y envío información requerida en Brasil            | Elaboración y envío información requerida en Brasil para tramite de autorización de importaciones                   | \$ 500.000   | \$ 200.000 | \$ 700.000   | Informe que demuestre la recepción de las solicitudes de permisos necesarios por parte de los beneficiarios   |
| 14 | Tramitación de permisos en Brasil                              | Tramitación de permisos para los productos magallánicos en Brasil   | \$ 1.275.000 | \$ 100.000 | \$ 1.375.000 | Informe que demuestre la tramitación de permisos necesarios para los productos magallánicos en Brasil   |
| 15 | Planificación de reuniones                                     | Planificación de las reuniones de presentación y degustación de productos de salmón magallánicos                    | \$ 3.660.000 | \$ -       | \$ 3.660.000 | Informe con la planificación, agenda de reuniones con empresas de Brasil, agenda de degustaciones de productos de salmón magallánico, lista de potenciales clientes y participantes de rondas degustación.  |
| 16 | Organización de reuniones de presentación y degustación        | Organización detallada de reuniones de presentación y degustación de productos para las 3 localidades seleccionadas | \$ 1.020.000 | \$ 88.889  | \$ 1.108.889 | Actividad de degustación entre potenciales clientes de la actividad número 1 y representantes de los beneficiarios Gourmet en Brasil. Evidencia técnica a través de aplicación de encuestas o informe de evaluación por parte de potenciales clientes hacia productos. Resultados de las degustaciones. Fotografías de las instancias de degustación. |

|                   |   |  |              |      |               |  |
|-------------------|---|--|--------------|------|---------------|--|
| 17                | Solicitud de muestras y acuerdos de compra entre productores y potenciales clientes | Solicitud de muestras a los beneficiarios  | \$ -         | \$ - | \$ -          | Factura de envío de los productos a Brasil. Lista de empresas solicitantes de muestras.  |
| 18                | Exploración de alianzas y acuerdos comerciales para proceso exportador              | Se necesitarán evaluar alianzas y sistemas de cooperación con empresas proveedores de materia prima regional y logística de transporte.  | \$ 500.000   | \$ - | \$ 500.000    | Informe con evaluación de alianzas y sistemas de cooperación con empresas proveedores de materia prima regional y logística de transporte.   |
| 19                | Inicio de proceso de ventas posterior a degustación.                                | Se deberá consolidar acuerdos comerciales entre productores y potenciales clientes para lograr cerrar contratos de venta y exportación de productos. Esta actividad deberá desarrollarse en conjunto con los beneficiarios, con el objetivo de consolidar el proceso exportador. | \$ 1.000.000 | \$ - | \$ 1.000.000  | Facturas de compra por parte de Empresas, Copia de contratos de ventas. Medio de verificación en donde se verifique que la actividad se desarrolló en conjunto con cada uno de los participantes (por ej: acta ) medios gráficos del proceso ( fotos de las ventas, imágenes de compradores, etc.) |
| 20                | Informe final   | Elaboración Informe Final  | \$ 2.275.000 | \$ - | \$ 2.275.000  | Informe final por cada empresa beneficiaria con la adecuación de condiciones productivas y exploración de oportunidades comerciales en 3 ciudades de Brasil.   |
| PRESUPUESTO TOTAL |   |  |              |      | \$ 38.888.889 |  |



#### **ARTICULO 6°: INFORMES Y PAGOS**

Se deberá cumplir con los siguientes informes y plazos, según los diferentes productos:

Al final del proyecto, se le entregará a cada beneficiario un informe impreso a color y anillado, con un resumen de toda la información recolectada en estos 10 meses de trabajo.

A medida que se avance con cada actividad detallada anteriormente, se entregará a cada beneficiario un informe resumen en formato PDF de forma digital.

Dado que el proyecto está estructurado por actividades, se realizará el pago de cada actividad contra entrega de informes que demuestren su cumplimiento, según los reglamentos de CORFO.

#### **ARTICULO 7°: PLAZO DE EJECUCIÓN.**

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser de 10 meses, a contar de la firma del contrato.

#### **ARTICULO 8°: CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA TÉCNICA.**

- ✓ Identificación del proponente.
- ✓ Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando experiencia profesional y las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.
- ✓ Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de consultorías. El proponente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en asesorías incluyendo una nómina de asesoría y/o consultorías con la respectiva información de contacto. Esta información debe ser presentada en la identificación del proponente.
- ✓ Detalle de la oferta a realizar, considerando todos o parte de los ítems detallados en estas bases.
- ✓ Se deberá indicar y detallar toda propuesta que sea de valor agregado a los productos esperados indicados en las presentes bases técnicas y que puedan contribuir al logro de los objetivos planteados.

#### **ARTICULO 8°: CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA TÉCNICA.**

Previo a la firma del contrato, la Empresa Consultora deber hacer entrega de los siguientes documentos:

-Fotocopia del RUT de la Empresa y de su Representante Legal.

-Tratándose de empresas individuales de responsabilidad limitada, sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades por acciones, u otras sociedades comerciales, se debe adjuntar original o fotocopia de su inscripción en el Registro de Comercio, con certificación de su vigencia, o bien original o fotocopia del Certificado de Vigencia, otorgados por el respectivo

Conservador de Bienes Raíces respectivo, con fecha no anterior a un mes contados desde la fecha de presentación de la oferta, así como el documento en que conste la personería del representante, o el poder para representar a la empresa o sociedad. No obstante, en el caso de personas jurídicas acogidas a la Ley N° 20.659, deberá acompañarse en su lugar original o fotocopia del Certificado de Vigencia y de Estatuto Actualizado, emitido por el Registro de Empresas y Sociedades, con fecha no anterior a un mes contado desde la fecha de presentación de la oferta.

-Documento que certifica que las empresas se encuentran al día en el cumplimiento de cotizaciones de seguridad social y seguro de desempleo (F30).

-Tratándose de otras personas jurídicas, se deberán adjuntar los antecedentes que acrediten su vigencia y la personería del representante legal, emitidos por las autoridades que correspondan, con fecha no anterior a un mes contado desde la fecha de presentación de la oferta.

**III. BASES ECONÓMICAS.**

**ARTÍCULO 1°: MONTOS.**

La oferta económica debe indicar el detalle de los productos ofrecidos, indicando en valor total de las prestaciones indicadas. **La oferta económica debe ser presentada en valores netos, excluyendo cualquier tipo de impuesto.**

| Productos | Monto |
|-----------|-------|
|           |       |
|           |       |

**ARTICULO 2°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.**

Detalle de los montos e ítems de gastos. **Los montos deben ser presentados en valores netos, excluyendo cualquier tipo de impuesto.**

| Producto        | Detalle | Montos | Porcentajes |
|-----------------|---------|--------|-------------|
|                 |         |        |             |
|                 |         |        |             |
| <i>Subtotal</i> |         |        |             |
|                 |         |        |             |
|                 |         |        |             |
| <i>Subtotal</i> |         |        |             |
| <b>Total</b>    |         |        |             |