



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



Licitación Abierta

PROYECTO RED MERCADO Fortalecimiento de Emprendimientos Textiles Vinculados a la Cadena de Valor de la Lana Fina y Otras Fibras Naturales de la Región de Magallanes"

Código 21RME-179977-2

Etapas 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 genesis.jimenez@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:

Hito	Fechas y plazo
Publicación de TDR	Miércoles 02 de marzo 2022
Consultas y Aclaraciones.	Hasta viernes 11 de marzo 2022 hasta las 10:00 horas, genesis.jimenez@ufrontera.cl
Recepción de ofertas.	Hasta el viernes 18 de marzo 2022 16:00 horas mediante envío al correo genesis.jimenez@ufrontera.cl
Apertura de Ofertas	lunes 21 de marzo 2022 09:00 horas

ARTÍCULO 4°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.

Las consultas y aclaraciones deberán ser dirigidas en las fechas establecidas a la Srta. Genesis Jiménez Fernández; al correo electrónico genesis.jimenez@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
- Ejecutivo de CORFO (ministro de Fé)

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 Técnico 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 posee menos de 2 años de experiencia en el desarrollo de productos y servicios en el diseño de vestuario y colecciones, gestión de la moda, experiencia en el manejo de tendencias internacionales, desarrollo de consultorías y/o participación de estrategias internacionales en moda y vestuario.
Regular	3	El/la proponente/a posee entre 2 y 4 años de experiencia en el desarrollo de productos y servicios en el diseño de vestuario y colecciones, gestión de la moda, experiencia en el manejo de tendencias internacionales, desarrollo de consultorías y/o participación de estrategias internacionales en moda y vestuario.
Bueno	5	El/la proponente/a posee 5 o más años de experiencia en el desarrollo de productos y servicios en el diseño de vestuario y colecciones, gestión de la moda, experiencia en el manejo de tendencias internacionales, desarrollo de consultorías y/o participación de estrategias internacionales en moda y vestuario.

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 servicios en el diseño de vestuario y colecciones, gestión de la moda, experiencia en el manejo de tendencias internacionales, desarrollo de consultorías y/o participación de estrategias internacionales en moda y vestuario.
Regular	3	Al menos 1 profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de 1 proyecto relacionados a servicios en el diseño de vestuario y colecciones, gestión de la moda, experiencia en el manejo de tendencias internacionales, desarrollo de consultorías y/o participación de estrategias internacionales en moda y vestuario.
Bueno	5	2 o más profesionales con experiencia demostrable, con al menos 1 proyecto cada uno relacionados a servicios en el diseño de vestuario y colecciones, gestión de la moda, experiencia en el manejo de tendencias internacionales, desarrollo de consultorías y/o participación de estrategias internacionales en moda y vestuario.

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, e incorpora actividades o gestiones con valor añadido al proyecto altamente relevantes y pertinentes al proyecto.

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 desierto 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 Fortalecimiento de Emprendimientos Textiles Vinculados a la Cadena de Valor de la Lana Fina y Otras Fibras Naturales de la Región de Magallanes", Código 21RME-179977-2. 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:

El proyecto tendrá tres grandes líneas de acción:

1. Levantamiento de información, diagnóstico territorial e identificación de la cadena de valor textil en la Región de Magallanes y Antártica Chilena. Será necesario levantar un diagnóstico económico- territorial, para la identificación de actores y empresas que componen la cadena de valor de la industria textil regional. Por otra parte, será necesario identificar brechas y oportunidades de asociación para quienes componen el ecosistema emprendedor textil regional, a través de aplicaciones metodológicas que permitan robustecer alianzas y sistemas de cooperación entre los diferentes eslabones de la cadena de valor.
2. Fortalecimiento de las competencias necesarias para el proceso exportador en las empresas beneficiarias. Se deberán desarrollar talleres-cursos especializados en Comercio Exterior y Logística internacional, diseño de modelos de negocios internacionales (individuales y grupales) adaptados a los componentes de valor y calidad regional, diseño estratégico en planes de marketing (individual y de marca "Patagonia Textil"), adecuación de técnicas y/o tendencias para la confección de prendas de alta gama, entre otros.
3. Prospección del Mercado: donde se desarrollarán, visitas a ferias internacionales (online y/o presenciales), invitación de importadores (rondas de negocios), promoción de la oferta en los mercados objetivos, levantamiento de contactos comerciales en destinos de exportación, generación de preacuerdos de exportación, publicaciones en revistas especializadas y definición de una estrategia eCommerce, entre otros.

Con estas tres etapas ejecutadas en forma eficiente, será posible que las empresas beneficiarias logren escalar a las etapas siguientes del proceso de exportación y que se refiere a la Penetración y Permanencia en los mercados objetivos.

Descripción general del proyecto:

Un entorno internacional altamente competido apunta a pensar que solo las empresas más poderosas, y específicamente las más grandes, con mayor capacidad de respuesta, son las únicas que pueden competir en este contexto, excluyendo a las más pequeñas o débiles que, seguramente, no logran atender idóneamente las múltiples exigencias que el mercado mundial establece. Por ello se les imposibilita crecer con base en los mercados externos, poniendo incluso en riesgo su propia supervivencia, debido a que la competencia foránea también puede llegar a establecerse en su propio mercado local.

La asociatividad se entiende como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común y que este proyecto es netamente asociativo, podemos asegurar que las brechas técnicas y de gestión serán superadas en su totalidad, principalmente porque este proyecto RED Mercado, implica una integración horizontal y en casos específicos con integraciones verticales que también contribuyen al fortalecimiento competitivo de las 7 empresas beneficiadas.

Las brechas que fueron identificadas en la primera fase del RED Mercado, en términos generales se repiten en las empresas, lo que implica que la ejecución de este proyecto permite nivelar las competencias grupales que en definitiva lograrán un mayor nivel de competitividad internacional generando economías de escala en las estrategias de apertura en los mercados externos.

Al lograr abrir los mercados objetivos en forma asociativa con un nivel de habilidades y competencias equivalentes entre las empresas beneficiarias de este proyecto, permite ser el inicio de la generación de una marca sectorial de lana hilada, tejidos y artesanía de alto valor agregado, producidos en la Región de Magallanes.

Según lo definido en el perfil de mercado desarrollado en la primera fase de este proyecto y las condiciones de incertidumbre nacional e internacional respecto a la pandemia, se prospectará el mercado mexicano, (sin excluir otros mercados internacionales que se puedan testear en la etapa de desarrollo) ya sea en rondas de negocios presenciales y/o virtuales, con el objetivo de concretar el levantamiento de contactos internacionales para lograr la importación de prendas o productos de alta gama textil elaborados en la Región de magallanes y Antártica Chilena.

La opción de prospectar el mercado mexicano, se configura como un destino interesante para las empresas beneficiarias. Se trata de un mercado de gran tamaño (aproximadamente 125 millones de habitantes según datos de CONAPO1), con un 10% de la población con un poder adquisitivo muy alto y una clase media y media-alta incipiente. El mercado de hilados y tejidos va dirigido a canales y sectores diversos como son la industria textil, del vestido y calzado, la industria automotriz y otros bienes confeccionados como ropa de cama, tocador, mesa y cocina (textil del hogar). Coexisten en México canales muy diversos, como son los importadores directos, representantes, agentes de ventas, distribuidores, detallistas, así como empresas subsidiarias de exportadores extranjeros.

Esta etapa N°1 de este Red Mercados, deberán lograr resultados concretos, ajustados a los indicadores planteados originalmente para este proyecto, como también una redefinición de la dinámica productiva textil en la Región de Magallanes.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL

Generar conocimientos e instalar competencias y capacidades que faculten la exportación paulatina y creciente de tejidos, prendas y artesanías elaboradas a partir de lana hilada de producción local, permitiéndoles a las empresas del ecosistema textil, gestionar y tomar decisiones adecuadas en su proceso de internacionalización.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROGRAMA

- a) Desarrollar un Plan Estratégico con visión de retail que permita adquirir conocimiento sobre las diferentes tendencias y exigencias del mercado textil internacional, para el entendimiento de brechas y oportunidades de comercialización en productos de alto valor producidos localmente a base de lana fina y otras fibras naturales, elaboradas en la Región de Magallanes.

Nombre Indicador: Informe Plan Estratégico por Empresa- Informe Plan Estratégico Grupal

Unidad: N° Valor base: 0

Valor proyectado: 7

Fecha de Cumplimiento: Mes 4 de la consultoría

Medios de verificación: Informe entregado

- b) Transferencia de conocimientos y plan de capacitación para adecuaciones de procesos productivos y estándares de calidad para productos textiles manufacturados localmente.

Nombre Indicador: Cantidad de Capacitaciones Culminadas/Cantidad de Capacitaciones por Planificar *100

Unidad: N° Valor base: 0

Valor proyectado: 90%

Fecha de Cumplimiento: Mes 7 de la consultoría

Medios de verificación: Lista de Asistencia Capacitaciones e Informe de Capacitaciones.

- c) Desarrollar Prospección de Mercado - Levantamiento de información para estrategia de internacionalización y acceso a nuevos clientes.

Nombre Indicador: N° Clientes interesados en cartera de productos

Unidad: N° Valor base: 0

Valor proyectado: 3 Fecha de Cumplimiento: Mes 8 de la consultoría

Medios de verificación: Pre acuerdo de trabajo

- d) Desarrollar Portafolio de Productos por Empresas Beneficiarias

Nombre: "Portafolio de Productos por Empresas Beneficiarias".

Valor Proyectado: 7.

Medio de verificador: Informe — Portafolio.

Fecha de cumplimiento: Mes 5 de la consultoría

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

N°	Nombre de la actividad	Descripción	Mes inicio	Mes final
1	Seminario de lanzamiento del proyecto- Muestra de productos Textiles	Arriendo de salón – coffe break – Arriendo de equipos – piezas de marketing. Presentación de los objetivos y las actividades del proyecto. Realizar actividades de dialogo y retroalimentación entre beneficiarios, consultoría e instituciones Públicas y Privadas Invitadas	1	1
2	Asesoría desarrollo Plan Estratégico visión boutique textil	Plan estratégico con visión de retail y/o boutique textil, conocimientos del proceso y experiencia de compra y de los factores críticos de la exportación para la categoría textil.	2	4
3	Asesoría en desarrollo de productos enfocados al mercado de exportación (productos)	1.-Introducción y capacitación al mercado nacional e internacional (tendencias, estándares, mix de productos, marketing comercialización). 2-evaluacion y definición de productos potenciales para proceso exportador 3.- Mejoramiento de productos en base a la optimización de la cadena de valor Regional (*vinculación con actividad 4) 4.- Exigencias y normativas de importación de los productos en mercado de destino	4	6

4	Metodología para el fortalecimiento en procesos colaborativos de cadena de valor actual y vinculados con Conecta y Colabora asociado a la temática Textil	[Se establece como "Hito de Continuidad", verificar el cumplimiento de la actividad] 1.Estudio, desarrollo y definición de una metodología para establecer roles y sinergias entre los actores del proceso textil, su confección y validación deberá ser desarrollada por un profesional competente y con experiencia demostrable en trabajos colaborativos y asociativos 2.-La metodología deberá validarse y complementarse con el desarrollo del proyecto conecta y colabora, código: 21CYC-184276.	2	4
5	Desarrollo estrategia imagen corporativa y marketing (marca)	Construcción y diseño de estrategia de marca, hoja de ruta que permita vincular visión y estrategia de negocio asociativa. Estrategia de Naming, Branding.	4	6
6	Transferencia y capacitación en técnicas avanzadas para adecuación de procesos textiles de alta gama e Incorporación de normativas y certificaciones a productos para venta en mercados de exportación.	Adecuación de técnicas y estándares a productos según los requerimientos de tendencias y exigencias de los mercados de entrada.	5	8
7	Prospección de mercado Internacional (e.g Mexico), desarrollo de gira técnica.	Acompañamiento técnico para conocer un mercado objetivo. Identificación del mercado objetivo y coordinación de gira técnica para conocer mercados prospectados. Contratación de agente comercial exporto en país de destino. (Envío de muestras, participación en ferias.)	5	8
8	Instancias comerciales para muestras de productos en mercados boutique y clientes de alto poder adquisitivo. (tiendas de especialidad)	Generar Instancias comerciales para muestras de productos en mercados boutique y clientes de alto poder adquisitivo. (tiendas de especialidad)	8	10

9	Seminario de cierre	Arriendo de salón – coffe break – Arriendo de equipos – piezas de marketing de la marca . Presentación de las actividades que se llevaron a cabo del proyecto. Realizar actividades de dialogo y retroalimentación entre beneficiarios - consultoría (Se deberá definir metodología para seminario)	10	10
10	Informe final	Informe final de la etapa de desarrollo del Proyecto	10	10

Según **resolución 126-2021** que aprueba convenio de financiamiento entre CORFO y el AOI, en su ARTICULO TERCERO, punto 8, establece como "Hito de Continuidad", verificar el cumplimiento de la actividad denominada "Metodología para el Fortalecimiento en Procesos Colaborativos de Cadena de Valor Actual y Vinculación con Conecta y Colabora Asociado a la Temática Textil". El cumplimiento será verificado por la Gerencia de Redes y Territorios, **al mes 4 de la ejecución del proyecto.**

Su incumplimiento será causal de termino anticipado del proyecto. De lo contrario, se dará continuidad a la segunda etapa del proyecto, la que está compuesta por las siguientes actividades:

- Desarrollo estrategia imagen corporativa y marketing (marca)
- Transferencia y capacitación en técnicas avanzadas para adecuación de procesos textiles de alta gama e Incorporación de normativas y certificaciones a productos para venta en mercados de exportación.
- Prospección de mercado Internacional (e.g México), desarrollo de gira técnica.
- Instancias comerciales para muestras de productos en mercados boutique y clientes de alto poder adquisitivo. (tiendas de especialidad)
- Seminario de cierre

* Para el desarrollo de la continuidad de las actividades, es necesaria la aprobación del cumplimiento de la actividad denominada "Metodología para el Fortalecimiento en Procesos Colaborativos de Cadena de Valor Actual y Vinculación con Conecta y Colabora Asociado a la Temática Textil" por parte de **Gerencia de Redes y Territorios.**

ARTÍCULO 4º: EQUIPO DE TRABAJO.

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia acreditable en asesorías, fortalecimiento técnico y comercial en el proceso de exportación y en RED MERCADOS.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa o persona individual, indicando su experiencia en asesorías, fortalecimiento técnico y comercial en el proceso de exportación, 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 5°: PRESUPUESTO DISPONIBLE

Los recursos máximos para la realización de las cuatro actividades solicitadas serán de **\$33.333.000** (treinta y tres millones, trescientos treinta y tres mil pesos). **La oferta económica debe ser presentada en valores netos, excluyendo cualquier tipo de impuesto.**

DETALLE DEL PRESUPUESTO:

N°	Nombre de la actividad	Mes inicio	Mes final	Aporte Corfo	Aporte empresa	Total
1	Seminario de lanzamiento del proyecto- Muestra de productos Textiles	1	1	\$ 500.000	\$ 100.000	\$ 600.000
2	Asesoría desarrollo Plan Estratégico visión boutique textil	2	4	\$ 4.500.000	\$ 275.000	\$ 4.775.000
3	Asesoría en desarrollo de productos enfocados al mercado de exportación (productos)	4	6	\$ 4.660.000	\$ 210.000	\$ 4.870.000
4	Metodología para el fortalecimiento en procesos colaborativos de cadena de valor actual y vinculados con Conecta y Colabora asociado a la temática Textil	2	4	\$ 2.450.000	\$ 330.000	\$ 2.780.000
5	Desarrollo estrategia imagen corporativa y marketing (marca)	4	6	\$ 4.190.000	\$ 295.000	\$ 4.485.000
6	Transferencia y capacitación en técnicas avanzadas para adecuación de procesos textiles de alta gama e Incorporación de normativas y certificaciones a productos para venta en mercados de exportación.	5	8	\$ 3.000.000	\$ 280.000	\$ 3.280.000

7	Prospección de mercado Internacional (e.g México), desarrollo de gira técnica.	5	8	\$ 7.000.000	\$ 990.000	\$ 7.990.000
8	Instancias comerciales para muestras de productos en mercados boutique y clientes de alto poder adquisitivo. (tiendas de especialidad)	8	10	\$ 2.500.000	\$ 720.000	\$ 3.220.000
9	Seminario de cierre	10	10	\$ 1.200.000	\$ 133.000	\$ 1.333.000
TOTAL				\$ 30.000.000	\$ 3.333.000	\$ 33.333.000

ARTICULO 6°: INFORMES Y PAGOS

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

N°	Nombre de la actividad	Descripción	Mes inicio	Mes final	Verificador y valor proyecto.
1	Seminario de lanzamiento del proyecto- Muestra de productos Textiles	Arriendo de salón – coffe break – Arriendo de equipos – piezas de marketing . Presentación de los objetivos y las actividades del proyecto. Realizar actividades de dialogo y retroalimentación entre beneficiarios, consultoría e instituciones Públicas y Privadas Invitadas (Se deberá definir metodología para seminario)	1	1	Seminario de lanzamiento - Lista de asistencia, fotografías, grabación del seminario. Valor proyectado: 1 Evento
2	Asesoría desarrollo Plan Estratégico visión boutique textil	Plan estratégico con visión de retail y/o boutique textil internacional para comercialización de oferta de producción local, transferencia de conocimientos para el proceso y experiencia de compra y de los factores críticos de la exportación para la categoría textil en mercados internacional. Definición de estrategia para denominación marca "Patagonia Textil" y evaluación denominación de origen.	2	4	Informe con Plan Estratégico por Empresa e Informe con Plan Estratégico Grupal Estos deben contener como mínimo resultados asesoría de desarrollo del Plan estratégico, análisis de los resultados de cada subactividad realizada y aplicada a los empresarios, fotografías de las actividades de la asesoría, acta de firmada por el beneficiario en donde exprese que recibió conforme la asesoría de la actividad Valor proyectado: 7 informes individuales, 1 grupal

3	Asesoría en desarrollo de productos enfocados al mercado de exportación (productos)	<p>1.- Introducción y capacitación al mercado nacional e internacional (tendencias, estándares, mix de productos, marketing comercialización).</p> <p>2.- Evaluación y definición de productos potenciales para proceso exportador.</p> <p>3.- Mejoramiento de productos en base a la optimización de la cadena de valor Regional (*vinculación con actividad 4).</p> <p>4.- Exigencias y normativas de importación de los productos en mercado de destino. Otros aspectos incorporados por cosultoría.</p>	4	6	<p>Informe con resultados asesoría de desarrollo de productos enfocados al mercado de exportación por cada empresa beneficiaria, este informe debe contener análisis de los resultados de cada subactividad realizada y aplicada a los empresarios, fotografías de la aplicación de la asesoría, acta de firmada por el beneficiario en donde exprese que recibió conforme la asesoría de la actividad.</p> <p>Valor proyectado: 7 informes.</p>
4	Metodología para el fortalecimiento en procesos colaborativos de cadena de valor actual y vinculados con Conecta y Colabora asociado a la temática Textil	<p>[Se establece como "Hito de Continuidad", verificar el cumplimiento de la actividad]</p> <p>1. Estudio, desarrollo y definición de una metodología para establecer roles y sinergias entre los actores del proceso textil, su confección y validación deberá ser desarrollada por un profesional competente y con experiencia demostrable en trabajos colaborativos y asociativos</p> <p>2.-La metodología deberá validarse y complementarse con el desarrollo del proyecto conecta y colabora. 3. Mapeo de actores, definición logística y distribución territorial.</p>	2	4	<p>Informe con estudio, desarrollo y definición de una metodología para establecer roles y sinergias entre los actores del proceso textil, vinculación con proyecto conecta y colabora, análisis de los resultados de la actividad, fotografías de las actividades.</p> <p>El cumplimiento será verificado por la Gerencia de Redes y Territorios al mes 4 de la ejecución del Proyecto</p> <p>Valor proyectado: 1 informe.</p>
5	Desarrollo estrategia imagen corporativa y marketing (marca)	Construcción y diseño de estrategia de marca, hoja de ruta que permita vincular visión y estrategia de negocio asociativa. Estrategia de Naming, Branding.	4	6	<p>Informe con construcción y diseño de estrategia de marca, desarrollo de la hoja de ruta que vincula visión y estrategia de negocio asociativo. Desarrollo y Resultados de la Estrategia de Naming y Branding.</p> <p>Valor proyectado: 1 informe.</p>
6	Transferencia y capacitación en técnicas avanzadas para adecuación de procesos textiles de alta gama e Incorporación de normativas y certificaciones a productos para venta en mercados de exportación.	Adecuación de técnicas y estándares a productos según los requerimientos de tendencias y exigencias de los mercados de entrada.	5	8	<p>Informe con la metodología para la transferencia de técnicas avanzadas para adecuación de procesos textiles de alta gama detallada por cada empresa beneficiaria y grupal.</p> <p>Capacitación adecuación de técnicas y estándares a productos según los requerimientos de tendencias y exigencias de los mercados de entrada.</p> <p>Detalle de procesos incorporación de normativas y certificaciones a productos para venta en mercados de exportación.</p> <p>Matriz de costo para adecuaciones de procesos textiles.</p> <p>Fotografías de los procesos que deben adecuarse, fotografía de la capacitación a los beneficiarios.</p> <p>Valor proyectado: 1 Informe</p>

7	Prospección de mercado Internacional (e.g Mexico), desarrollo de gira técnica.	Acompañamiento técnico para conocer un mercado objetivo. Identificación del mercado objetivo y coordinación de gira técnica para conocer mercados prospectados. Contratación de agente comercial exporto en país de destino. (Envío de muestras, participación en ferias.)	5	8	Informe técnico de la gira técnica, identificación del mercado objetivo, estrategia de internacionalización y acceso a nuevos mercados, medios de verificación de las gestiones del agente comercial, pre acuerdo de trabajo, registro audiovisual de la experiencia de la gira técnica. Valor proyectado: 1 Informe
8	Instancias comerciales para muestras de productos en mercados boutique y clientes de alto poder adquisitivo. (tiendas de especialidad)	Generar Instancias comerciales para muestras de productos en mercados boutique y clientes de alto poder adquisitivo. (tiendas de especialidad)	8	10	Registro de instancias comerciales para muestra de productos en mercados boutique. Pre acuerdos con mercados boutique, showrrom con potenciales clientes Fotografías de las instancias comerciales. Valor proyectado: 1 Informe
9	Seminario de cierre	Arriendo de salón – coffe break – Arriendo de equipos – piezas de marketing de la marca. Presentación de las actividades que se llevaron a cabo del proyecto. Realizar actividades de dialogo y retroalimentación entre beneficiarios - consultoría (Se deberá definir metodología para seminario)	10	10	Seminario de cierre - Lista de asistencia, fotografías, grabación del seminario. Valor proyectado: 1 Evento
10	Informe Final	Informe final de la etapa de desarrollo del Proyecto	10	10	Informe final por cada empresa beneficiaria con la adecuación de procesos textiles y exploración de oportunidades comerciales junto al resumen de todas las actividades que se llevaron a cabo durante el proyecto. Análisis de la etapa de desarrollo.

A medida que se avance con cada actividad detallada anteriormente, se entregará a cada beneficiario un informe resumen en formato PDF de forma digital, los cuales deberán estar validados por los beneficiarios, para posteriormente ser revisados y aprobados por el AOI. Una vez cumplido con lo anterior, el AOI podrá emitir el pago correspondiente a las actividades satisfactoriamente logradas.

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 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 mensual 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 Nº 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.

-En caso de que la consultora no considere en su oferta la totalidad de las actividades y etapas solicitadas por estos términos de referencia, CORFO podrá exigir su realización en base al mismo presupuesto disponible en la oferta original.

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>			
Total			