



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

**LICITACIÓN CONSULTORÍA EJECUCIÓN
PLAN DE TRABAJO PROYECTO 22REDME-220802-2
RED MERCADOS "EXPORTACIÓN CARNE
BOVINA LOS LAGOS".**

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 paola.nunez@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.

ARTÍCULO 3°: PLAZOS.

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

Hito	Fechas y plazo
Publicación de TDR	Miércoles 11 de enero 2023
Consultas y Aclaraciones.	Hasta martes 17 de enero de 2023 hasta las 12:00 horas, paola.nunez@ufrontera.cl
Recepción de ofertas.	Hasta el miércoles 25 de enero 2023 18:00 horas mediante envío al correo paola.nunez@ufrontera.cl
Evaluación de Ofertas	Jueves 26 de enero 2023 10:00 horas

ARTÍCULO 4°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.

Las consultas y aclaraciones deberán ser dirigidas en las fechas establecidas a la Sra. Paola Núñez Otárola; al correo electrónico paola.nunez@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.

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

ARTICULO 8°: APERTURA DE LAS OFERTAS.

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

- Coordinadora Regional de Programas Los Lagos FUDEA UFRO.
- Jefe de Proyectos Fomento Productivo FUDEA UFRO.

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 “Coherencia y orden 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 Regional de Programas Los Lagos FUDEA UFRO.
- Jefe de Proyectos Fomento Productivo FUDEA UFRO.

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 objetivos y cierre de brechas.	7
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada sólo para algunos de los objetivos y algunas brechas	5
La propuesta incluye una metodología poco clara respecto a cómo se lograrían todos los objetivos y algunas brechas	3
No se indica cómo se realizarán los objetivos y algunas brechas.	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 currículum de la empresa

Descripción	Puntaje
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 10 años en los productos y servicios solicitados	7
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 5 años en los productos y servicios solicitados	5
La empresa posee un currículum 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 currículum 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 que haya sido evaluada en el factor EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO con mayor puntaje. 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 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 y de las empresas beneficiarias quienes se reservan 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 y las empresas beneficiarias.

II. BASES TÉCNICAS.

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.

El objetivo general del instrumento es contribuir al aumento de la competitividad de las empresas constituidas en Chile, financiando y/o cofinanciando proyectos que incorporen mejoras en su gestión, productividad, sustentabilidad y/o innovación. El proyecto RED MERCADO Ganadería Los Lagos agrupa a ocho empresas de la región de Los Lagos, concentrados principalmente en la zona del Lago Llanquihue, productores de ganado para la industria, con un producto destacado nacional e internacionalmente por su calidad, en torno a un objetivo común que es la exploración comercial de nuevos mercados para la industria de carne, en especial Norteamérica (Estados Unidos y Canadá), en la búsqueda de conocimiento e información que les permita acceder contactos comerciales e identificar prácticas productivas y comerciales valoradas por dichos mercados, que mejoren las oportunidades económicas de sus negocios, que permitan abrir oportunidades de internacionalización y que contribuyan con el desarrollo de la industria en la zona.

ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL

Desarrollar acciones tendientes a cerrar brechas de información, gestión productiva, comercial y logística, asociadas al grupo de empresas participantes del Red Mercado, para facilitar el acceso a mercados internacionales, mediante la exploración de nichos comerciales y de prácticas productivas valoradas por dichos mercados.

ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Prospectar mercado de destino para identificar ajustes de la oferta y contactar potenciales clientes.
2. Fortalecer competencias comerciales, logísticas, productivas y administrativas tendientes a mejorar las posibilidades de acceso a mercados internacionales.
3. Fortalecer la promoción de la oferta cárnica del grupo de productores con foco en mercado de destino

PRINCIPALES BRECHAS A ABORDAR

El oferente debe en su propuesta metodológica indicar explícitamente como

1.- Desconocimiento de la cadena productiva y exportadora, así como de los mercados de destino.

El grupo de productores, pese a la enorme voluntad y al destacable potencial de trabajo colaborativo que demuestra, carece completamente de información respecto del proceso exportador, en todas sus dimensiones (productiva, comercial, logística y de mercados de destino). Esto se explica en gran medida por el hermetismo con el que opera la industria, impidiendo de facto que los productores accedan a información sobre lo que ocurre con su producción una vez que esta es comercializada ya sea vía corredores o directamente a mataderos. En este sentido, es fundamental entregar herramientas que permitan a los productores conocer los procesos, en todas sus dimensiones, para así avanzar en la toma de decisiones desde el predio, con miras a nichos de mercado de interés. Para respaldar esta afirmación, no sólo podemos decir que esto ha sido abiertamente declarado por todos los productores, sino que ninguno de ellos ha exportado previamente ni maneja información más allá de la línea del corretaje de ganado, en donde el proceso simplemente termina para el productor. Ninguno de ellos maneja información sobre mercados de destino, intereses de los nichos a abordar, normativas ni procedimientos.

2.- Capacidades productivas

Si bien la producción nacional es reconocida por su buen nivel de calidad, Chile no es un actor de mayor relevancia en este contexto mundial y el grupo de productores requiere cerrar brechas productivas en torno a su producción actual y lo que el mercado de destino demanda. En este sentido, es fundamental generar espacio para que los productores puedan continuar aprendiendo, observando la demanda y avanzando, dados los esfuerzos ya evidentemente visibles en esta línea, para generar las condiciones para la producción de carne de buen nivel y características que les permitan llegar a mercados de nicho en el extranjero. Además, de acuerdo lo analizado en los potenciales mercados de destino, dada una tenencia mundial bastante homogénea al respecto, junto con lo indicado por los propios productores, es fundamental avanzar en certificaciones y/o reconocimientos asociados con la medición de huella de carbono, el bienestar animal, la crianza de pastoreo.

3.- Ausencia de herramientas de promoción

La industria chilena de la carne bovina no es particularmente reconocida internacionalmente, pese a que demuestra gran calidad y al prestigio internacional del país, no aparecemos como un productor destacado en volúmenes a nivel internacional. Además, este grupo de productores no posee una estructura común consolidada en torno a este negocio ni experiencia relevante en producción más allá del predio y mucho menos en exportación. Esto hace pensar que es necesario desarrollar acciones y soportes que permitan acompañar el proceso de internacionalización, acompañar la imagen país con una imagen asociada a los productores, sus predios, sus prácticas, sobre todo al momento de visitas potenciales clientes, ferias o mercados de destino, pero también de cara a construir trabajo colaborativo entre los participantes.

Dentro de las actividades que se espera se desarrollen para el cumplimiento de los objetivos y cierre de brechas, se encuentran como mínimo:

N°	Nombre
1	Plan de formación - Coaching Exportador
2	Gira de Prospección de Mercado
3	Hito de Difusión
4	Fortalecimiento de la promoción

El oferente debe proponer un una metodología claramente explicitada, la cual posibilite el logro de todos los objetivos y cierre de brechas

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 NODO de exportación.

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 5º: PRESUPUESTO DISPONIBLE

Los recursos máximos para la realización de lo solicitado serán de **\$45.000.000 (cuarenta y cinco millones de pesos)** las ofertas deberán enmarcarse dentro de este presupuesto.

ARTICULO 6º: PLAZO DE EJECUCIÓN.

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

ARTICULO 7º: 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.

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 (incluido impuestos)

Productos	Monto

ARTICULO 2°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.

Detalle de los montos e ítems de gastos. Incluyendo Impuestos.

Producto	Detalle	Montos	Porcentajes
Subtotal			
Subtotal			
Total			