

TÉRMINOS DE REFERENCIA

**CONTRATACIÓN DE CONSULTORÍA EXPERTA PARA EL
DESARROLLO ASESORIAS ESPECIALIZADAS
DEL PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO - PTI
“CARNE BOVINA DE LA REGIÓN DE LOS LAGOS”, CÓDIGO
21PTI-186947-3**

**“Asesoría para promover y difundir el consumo de carne
bovina”**

TÉRMINOS DE REFERENCIA

El presente documento tiene por objetivo establecer los antecedentes y especificaciones técnicas para la contratación de la consultoría que permite ejecutar la etapa de Desarrollo del Programa Territorial Integrado “Carne bovina de la Región de Los Lagos”, código 21PTI-186947-3.

En este documento se mencionan las características generales de los Programas Territoriales Integrados impulsados por Corfo, sus objetivos y etapas. A continuación, se entregan las especificaciones del PTI “Carne bovina de la Región de Los Lagos”, código 21PTI-186947-3, detallando las características de la actividad productiva, territorio y masa crítica que espera impactar. El último apartado del documento contiene el detalle de las actividades, para cuya ejecución se contrata al consultor.

1. ANTECEDENTES TÉCNICOS GENERALES

Programas Territoriales Integrados - PTI

Los Programas Territoriales Integrados son una propuesta de desarrollo económico territorial que se acerca a la región desde sus vocaciones productivas y las cadenas de valor. Tiene por foco el escalamiento competitivo de éstas y el impacto en las economías locales.

Su diseño se sustenta en la capacidad de gestionar el apalancamiento de recursos privados y públicos, con el fin de implementar una cartera de iniciativas de inversión en fomento productivo y condiciones habilitantes. Se parte de la premisa de que, si no existen inversiones, es poco probable que las cadenas de valor escalen en competitividad y, menos aún, se genere impacto en las economías locales

- **Objetivo General**

Apoyar la coordinación y articulación de acciones y proyectos destinados a mejorar la Competitividad de un territorio, que fomenten el desarrollo productivo sustentable de cadenas de valor y/o sectores con potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía regional y/o local.

- **Objetivos específicos:**

- Contribuir a la coordinación e implementación de iniciativas productivas estratégicas, derivadas de acciones públicas y privadas relevantes para el territorio.
- Apoyar el desarrollo sinérgico de acciones e iniciativas de interés público y/o privado que fomenten el desarrollo productivo sustentable de cadenas de valor con potencial de escalamiento y de impacto estratégico en la economía del territorio.

Facilitar el uso de mecanismos de cofinanciamiento de Corfo y el acceso a otras herramientas de apoyo y financiamiento.

2. ANTECEDENTES GENERALES PTI “CARNE BOVINA DE LA REGIÓN DE LOS LAGOS”, CÓDIGO 21PTI-186947-3

El programa PTI aportará a la cadena de valor de la carne bovina de la Región de Los Lagos, para ser un sector más competitivo desde la producción, transformación y comercialización, articulando espacios de comunicación efectiva que contribuyan a emerger reglas más claras para todos o para una fracción crítica de la gran diversidad de actores que participan en el sistema de la carne, con la finalidad de dar origen a alianzas que optimicen el sistema y por su intermedio mejoren el margen del negocio para sus actores.

En esta industria subsisten diferentes modelos de negocios y que hay espacio para cada uno, pero también que existe un ambiente de desconfianza entre los diferentes actores, tanto de un eslabón al otro, como dentro de cada eslabón, lo anterior por un historial de experiencias negativas y por la incertidumbre general de cuál será el precio para acordar en el siguiente negocio a realizar.

En este sentido se reconoce que el eslabón productivo es el que está más amenazado, tanto por su elevado número de participantes muy pequeños (fragmentación) y el desafío permanente que representa la incertidumbre del precio (rentabilidad) que lograrán de su producción. Se observa, asimismo, que hay un segmento de estos que están prefiriendo vender sus tierras para proyectos inmobiliarios, ya que representa recibir un buen dinero versus el esfuerzo que implica sostenerse en el negocio ganadero.

El eslabón faenador, por otro lado, goza de un elevado poder negociador debido a que son pocos actores. No obstante, también enfrentan desafíos debido a no poder sostener un abastecimiento continuo de calidad homogénea, problemas de mano de obra especializada y las dificultades propias del manejo de un negocio de características industriales.

El eslabón comercializador, especialmente las cadenas de supermercados, es el que muestra mayor poder negociador debido a su considerable poder de compra y a la capacidad financiera y logística de realizar importaciones de volumen y con ello poner un techo al precio de mercado y asegurar sus propios márgenes.

Lo anterior permitió identificar las brechas del ecosistema, las que se resumen de la siguiente forma:

Subsistema Producción animal

- Desmotivación y desconfianza para impulsar inversiones con impacto en eficiencia productiva.
- Escaso encadenamiento intrasistema.
- Baja rentabilidad.
- Producción con baja homogeneidad en el tipo de animal.
- Bajo capital de trabajo con escaso apalancamiento financiero.
- Baja integración vertical de los ganaderos.

Subsistema faena

- Falta de visión de trabajo colaborativo e integrador.
- Bajos niveles de relaciones de confianza con el ganadero.
- Escasa disponibilidad de mano de obra calificada.

Subsistema comercializador

- Baja integración con el proveedor de la materia prima (ganadero).
- Baja visión integradora entre comercializadores y proveedores.
- Comportamiento ambiguo del comercializador.
- Faltan condiciones internas para crear un plan estratégico orientado a identificar oportunidad de negocio.

En el contexto anterior, se espera que la ejecución de este PTI:

1. Aporte para consolidar en la Región un sistema rentable de la carne, a través de la creatividad, innovación y sustentabilidad con prioridad en aspectos de gestión productiva, financiera, social y ambiental, que permitan transitar al sector hacia una ganadería resiliente, eficiente, productiva y sustentable ambientalmente, fundamental para proyectar de manera sostenible la economía del sector rural de la Región de Los Lagos.

Adicionalmente, iniciar la consolidación de una oferta de productos cárnicos diferenciados que se haga cargo de colocar en valor ventajas comparativas de la producción de carne de la región, alineadas con las tendencias actuales y futuras de necesidades y demandas de los mercados tanto nacionales como internacionales

- **Objetivo general**

“Fortalecer el ecosistema de la producción de carne bovina de la Región de Los Lagos, para generar condiciones que favorezcan modelos de negocio rentables y sustentables, que permita posicionar el rubro bajo un estándar de calidad y comprometido ambientalmente.”

- **Objetivos Específicos**

OE 1	<i>Contribuir al encadenamiento productivo y comercial al interior del subsistema de producción de carne bovina para aumentar la masa ganadera con aptitud cárnica en la Región de Los Lagos.</i>
OE 2	<i>Diseñar e implementar modelos de negocio asociativo y cooperativo que potencie la rentabilidad y sustentabilidad para el ecosistema de la carne, transformándolo en modelos atractivos para más actores en el mediano plazo.</i>
OE 3	<i>Identificar las oportunidades de mercado que permitan aumentar el consumo de carne de calidad de la Región de Los Lagos.</i>
OE 4	<i>Potenciar la competitividad de la cadena comercial minorista comprometida con la oferta de carne de calidad proveniente de la Región de Los Lagos, potenciando el posicionamiento de la región en el mercado nacional.</i>

- **Resultado esperados:**

“Asesoría para promover y difundir el consumo de carne bovina”

- **Descripción de la Licitación:**

Asesoría para promover y difundir el consumo de carne bovina: Buscar instancias para la promoción, difusión y consumo de carne, acompañado de un plan de marketing con un enfoque en los beneficios del consumo de carne bovina, generando instancias de información para el consumidor final.

Resultados esperados de la asesoría:

- a) Identificación del público objetivo: Determinar quiénes son los consumidores potenciales de carne bovina y comprender sus necesidades, preferencias y comportamientos de compra.
- b) Mensaje claro y convincente: Desarrollar un mensaje claro y convincente que resalte los beneficios de la carne bovina, como su sabor, valor nutricional y versatilidad en la cocina.
- c) Selección de canales de difusión: Identificar e implementar los canales de comunicación más efectivos para llegar al público objetivo, como anuncios en medios tradicionales (televisión, radio, prensa), marketing digital (redes sociales, sitios web), eventos gastronómicos, etc.
- d) Educación y demostración: Ofrecer información educativa sobre los diferentes cortes de carne, consejos de preparación y recetas, así como demostraciones culinarias para mostrar cómo cocinar la carne de manera deliciosa y saludable.
- e) Alianzas estratégicas: Colaborar con restaurantes, chefs, nutricionistas, y otros influencers de la industria alimentaria para promover la carne bovina y aumentar su visibilidad.
- f) Promociones y ofertas especiales: Implementar promociones, descuentos y ofertas especiales para incentivar la compra de carne bovina y generar interés entre los consumidores (Recomiendo Chile).
- g) Evaluación y ajuste: Monitorear y evaluar el desempeño de la estrategia de difusión, y realizar ajustes según sea necesario para mejorar su efectividad y alcanzar los objetivos establecidos.

3. ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS

Disposiciones generales

- **Consultores que pueden participar**

Podrán participar en esta convocatoria las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que cumplan con los antecedentes metodológicos definidos.

- **Contraparte técnica y administrativa**

La contraparte técnica y administrativa de la consultoría estará a cargo del gestor de proyecto en conjunto con la comisión administrativa y el coordinador de la comisión asignada a esta licitación.

- **Aspectos de la convocatoria**

El proceso de convocatoria con sus respectivas fechas y plazos se efectuará en conformidad con lo establecido en el calendario de la licitación, elaborado por la contraparte técnica y administrativa, de acuerdo a lo indicado en el numeral

Dicho calendario podrá ser modificado siempre que los plazos que se están modificando no hayan vencido y sean notificados a las personas interesadas en la convocatoria.

- **Presentación de las ofertas**

Las ofertas se deberán presentar en formato digital, en el lugar o sitio web comunicado por la contraparte técnica y administrativa, hasta el día y hora indicado en el calendario para el cierre de recepción de ofertas técnicas y económicas. 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 documentos legibles y que se encuentren disponibles en el momento de apertura de las ofertas.
- d) 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.

- **Contenido mínimo de la oferta**

Será de responsabilidad de los/as interesados/as entregar todos los antecedentes que permitan evaluar adecuadamente sus propuestas. Los contenidos mínimos de la oferta son los que se mencionan a continuación:

- **Oferta técnica**

- ✓ **Identificación y experiencia del consultor:** La propuesta técnica deberá contener una presentación de la empresa e informar la experiencia específica que posee en el desarrollo de este tipo de consultorías. Deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en los últimos 5 años en este tipo de proyectos, incluyendo una nómina de clientes con la respectiva información de contacto.
- ✓ **Identificación y experiencia del equipo de trabajo:** El/la proponente/a deberá incluir una descripción de la organización del equipo de trabajo propuesto, incorporando su organigrama y los curriculum vitae de cada uno de los profesionales que forman parte del equipo de trabajo de la consultoría. Se deberá indicar el nombre de los/as profesionales que componen el equipo de trabajo (incluyendo un/a coordinador/a o director/a) responsable por la prestación del servicio, señalando el nivel académico, experiencia profesional en roles en proyectos similares y las competencias de cada uno/a.
- ✓ **Metodología:** El/la consultor/a deberá entregar el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir cada objetivo, con el fin de conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que abordará este proyecto específico.
- ✓ **Plan de trabajo:** El/la consultor/a deberá entregar el plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría, el que debe ser consistente a la metodología presentada. Se espera que, al menos, contenga:
 - Descripción detallada de las actividades a realizar.
 - Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos).
- ✓ **Descripción de los entregables:** El/la consultor/a deberá entregar una propuesta de plazos de entregas, contenidos y propuesta de actividad para la presentación de resultados de cada fase.

Donde:

Factores	Ponderación
Factor N° 1: Metodología y plan de trabajo	35%
Factor N° 2: Experiencia de la empresa	30%
Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo	30%
Factor N° 4: Presentación formal de la propuesta	5%

Factor N°1: Metodología y plan de trabajo

Evaluación	Nota	Descripción
Malo	1	La oferta presentada no contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo no es consistente a la metodología presentada y carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.
Regular	3	La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Sin embargo, el plan de trabajo de la consultoría no es consistente a la metodología presentada y/o carece de una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); Detalle de horas dedicadas, por profesional.
Bueno	5	La oferta presentada contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Asimismo, el plan de trabajo de la consultoría es consistente a la metodología presentada y contiene una descripción detallada de las actividades a realizar; Carta Gantt con el uso de los recursos (actividad, responsable, plazo, recursos); detalle de horas dedicadas, por profesional.

Factor N° 2: Experiencia de la empresa

Evaluación	Nota	Descripción
Malo	1	El/la proponente/a posee menos de 2 años de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.
Regular	3	El/la proponente/a posee entre 2 y 4 años de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.
Bueno	5	El/la proponente/a posee 5 o más años de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.

Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo

Evaluación	Nota	Descripción
Malo	1	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo, en promedio, no han participado en proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.
Regular	3	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, en promedio, en al menos 3 proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.
Bueno	5	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, en promedio, en 4 o más proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial.

Factor N° 4: Presentación formal de la propuesta

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.

- **Puntaje por oferta económica**

El puntaje de calificación de la oferta económica se realizará en atención al valor total del servicio informado, asignando nota 5 a la única oferta o a la oferta de menor precio, en caso de haberse presentado más de una oferta.



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

4. ASPECTOS DEL CONTRATO

- **Plazo de ejecución**

El plazo de ejecución del proyecto PTI es aquel presentado en carta Gantt por el gestor y por las comisiones a cargo de estas actividades.

En relación a lo anterior, el plazo de desarrollo de esta consultoría es de **6 meses**, contados desde la fecha de celebración del contrato con el/la consultor/a, pudiendo proponer, el/la consultor/a, un plazo menor de ejecución.

- **Presupuesto**

El presupuesto máximo disponible para estas consultorías es de **\$8.000.000, (ocho millones de pesos)**, impuestos incluidos. Este monto comprende todos los gastos para su ejecución por parte del/del consultor/a.

Se divide por actividad de la siguiente manera:

Asesoría para promover y difundir el consumo de carne bovina	\$8.000.000
--	-------------

- **Entregables y forma de pago**

✓ **Informe de Avance:** el/la consultor/a deberá elaborar, en base al cronograma, un informe de avance cuyo contenido deberá tener plena concordancia con los Términos de Referencia y el plan de ejecución incluido en el informe inicial. Sin perjuicio de lo anterior, deberá incluir comomínimo los resultados asociados a los objetivos específicos.

✓ **Informe final:** el/la consultor/a deberá elaborar un informe final de la consultoría, que contendrá, además de la información correspondiente a los informes anteriores, las actividades y productos obtenidos en el último período de ejecución, según cronograma y plan de ejecución aprobado. Deberá contener, como mínimo, los siguientes elementos:

1. Resumen ejecutivo.
2. Informe de avance debidamente corregido en base a observaciones de la contraparteteécnica y administrativa.
3. Reporte de actividades y productos del último período de la consultoría.



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

4. Recomendaciones prácticas y lecciones aprendidas a partir de la consultoría realizada.
5. Presentación de la consultoría (principales aspectos) en formato power point.

Los informes serán analizados por la contraparte técnica y administrativa y, a su vez, deberán contar con la opinión técnica de la Dirección de Aceleración Territorial. El/la consultor/a deberá realizar presentaciones dirigidas a ellos, lo cual será coordinado por la contraparte técnica y administrativa.

Si existieran observaciones, el/la consultor/a deberá mantenerse a disposición de la contraparte técnica y administrativa hasta que dichas observaciones sean respondidas satisfactoriamente.

Además, el/la consultor/a deberá entregar al Gestor de proyecto, todos los documentos digitalizados finales e intermedios y archivos informáticos generados que se utilicen como soporte al análisis realizado en el transcurso de la consultoría.

La consultora deberá presentar Factura, F30, TGR para el pago solicitado.

La Tabla N° 3 indica los plazos de cada uno de los informes contemplados en la presente consultoría, así como el porcentaje del precio asociado.

Tabla N° 3 Plazos y porcentajes de pago

Entrega	Plazos en días corridos para cada entrega	Porcentaje del monto total contratado
Informe de avance	60	40%
Informe Final	180	60%
Total	180	100%

El/la consultor/a podrá proponer plazo de entrega distinto, acorde a la planificación de actividades que presente, lo cual será materia de evaluación durante el proceso de selección. El pago efectivo de los montos contratados, de acuerdo a los porcentajes señalados en la Tabla N° 3, se realizará una vez que la contraparte técnica y administrativa apruebe los informes.

- **Características de la Empresa**

La empresa consultora deberá demostrar experiencia en la realización de consultorías de carácter estratégico, asociadas a temas territoriales y cadenas de valor, sectores económicos, con participación de actores públicos



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

y/o privados. La experiencia de la empresa debe ser consignada en el Anexo 1, entregando información de contacto de empresas o instituciones a las cuales prestó servicios con anterioridad.

- **Características del Equipo de trabajo**

El equipo de trabajo de la consultoría deberá demostrar experiencia en estudios y/o proyectos orientados a:

- Temas territoriales y cadenas de valor, sectores económicos, con participación de actores públicos y/o privados.
- Diagnósticos estratégicos, identificación de brechas, necesidades, déficit, oportunidades asociadas a desarrollo económico en un territorio.
- Trabajo colaborativo y gestión de redes público-privada-academia.
- Fomento de Pymes (p.ej. asesoría o mentoría empresarial)

Cualquier cambio en los integrantes del equipo de trabajo adjudicado, deberá ser informado al AOI y aprobado por éste previo a su ocurrencia. No obstante, en cualquier caso, el/la consultor/a reemplazará al/a la integrante por otra persona con calificaciones y experiencia similares a las de la persona reemplazada.

- **Responsabilidades del/de la Consultor/a**

El/la consultor/a será responsable de las actividades y tareas descritas en los Términos de Referencia y en su oferta técnica, y de entregar los productos descritos en ellos.

Asimismo, se compromete a proveer las aclaraciones de términos de metodología, el perfil profesional y dedicación del personal propuesto u otros aspectos, a completa satisfacción conforme lo acordado en la reunión de inicio.

En este sentido, deberá:

- Desarrollar las actividades descritas en esta consultoría, utilizando procesos y prácticas de análisis estándar y debidamente fundadas.
- Suministrar los archivos digitales que sustenten los resultados de cualquier análisis numérico, modelo o diseño a ser revisado y que servirán de soporte a efectos de aprobación de los informes señalados. Todos los archivos deberán ser entregados en su versión 'editable' y los que no permitan su edición serán



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

rechazados, salvo que hagan también entrega de la versión editable.

- Aceptar y colaborar con la supervisión y evaluación que se establezcan para el normal desarrollo de la consultoría y el cumplimiento del contrato.
- Elevar una propuesta basada en criterios técnicos. Las características de la consultoría deberán ser tales que ofrezcan las mejores condiciones para entregar una visión independiente y equilibrada.
- Durante el período de la consultoría, mantendrá canales de comunicación abiertos para el intercambio de ideas sobre el desarrollo del proyecto.
- Integrar un equipo profesional que estará compuesto, como mínimo, por profesionales con experiencia demostrada en las materias de la consultoría, siendo determinantes la especialidad y la experiencia.

5. INSTRUCCIONES

- **Exposición de resultados**

El/la Consultor/a deberá exponer a la contraparte técnica y administrativa los resultados iniciales, intermedios y finales de la consultoría, apoyado/a en medio visual, y a quien la contraparte incorpore. Se deberán considerar, además, reuniones intermedias a solicitud de la contraparte técnica y administrativa. El/la directora/a o coordinador/a del proyecto deberá estar presente en estas reuniones.

- **Comunicaciones y Plazos**

Las postulaciones deberán presentarse en formato digital, en formato PDF, al correo gestor.pticarneloslagos@ufrontera.cl y katherine.ferrada@ufrontera.cl desde el 24 de junio del 2024 hasta el 03 de julio del 2024 hasta las 18:00 Hrs. Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en los presentes términos de referencia serán declaradas inadmisibles.

La apertura y evaluación se realizará por una Comisión de Evaluación. El Contrato tendrá una duración máxima de 180 días corridos, **finalizando a más tardar el 15 de diciembre de 2024**. La apertura de las ofertas se realizará el **10/07/2024 a las 09:00 Hrs**, por la comisión de evaluación del Programa.

- **Comisión Evaluadora**

La evaluación estará a cargo de una comisión compuesta por un representante del directorio, gestor de



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

proyecto, delegado de comisión a cargo de actividad, un representante de Corfo y un representante del AOI, pudiendo invitar a quien estime conveniente.

Se realizará una pre evaluación de los antecedentes enviados por parte de la comisión de administración y se procederá a la formación de una terna final la cual se presentará ante la comisión evaluadora.

- **Consultas y Aclaraciones**

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

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

Las consultas recibidas serán respondidas dentro del plazo de tres (3) días hábiles contados desde su presentación, directamente al correo electrónico desde el cual fueron formuladas. Se recibirán preguntas hasta el día **28 de junio 2024 a las 18:00 Hrs.** FUDEA podrá efectuar, por iniciativa propia, aclaraciones a las normas de la presente Convocatoria, para precisar el alcance o interpretar algún elemento de su contenido que, a su juicio, no haya quedado suficientemente claro y dificulte la postulación.

Si se introdujeran modificaciones a las Bases, se podrá establecer un aumento prudencial del plazo para el cierre o recepción de las Ofertas, a fin de que las Consultoras puedan conocer los cambios y adecuar sus Ofertas o ejerzan su derecho a desistirse de continuar del proceso, el que en ningún caso podrá exceder de cinco (5) días hábiles. Será obligación del(las) Consultora(s), revisar periódicamente la información enviada sobre la Convocatoria vía correo electrónico, y considerar para la preparación de su(s) Propuesta(s) la(s) respuesta(s) y aclaración(es) realizada(s) por la Fundación, como asimismo toda modificación introducida.

- **Recepción de las Ofertas**

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

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

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

La Consultora deberá presentar los antecedentes que correspondan según las indicaciones establecidas en las presentes Bases. Sin perjuicio de ello, FUDEA se reserva el derecho de exigir a las empresas las aclaraciones e



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

información que estime necesarias para una adecuada comprensión de las Ofertas, pudiendo solicitar antecedentes complementarios a aquellos que hayan presentado al momento de enviarlas, con el objeto de aclarar, y siempre que con ello no se infrinja el principio de igualdad de los participantes en el proceso de licitación.