

LICITACIÓN DE CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES.

ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1

CÓDIGO 22.PTI – 228275-2

I. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

El propósito del presente programa es implementar un modelo de gestión territorial que articule acciones público-privadas en torno al desarrollo sustentable de la cadena de valor de los agro alimentos de la región de Magallanes. Para ello, el trabajo se enfocará en acciones tendientes a aumentar la productividad de la superficie destinada a la producción hortofrutícola y, por ende, lograr incrementar el volumen de frutas y hortalizas producidas en la región. En forma paralela, el programa se apuntará en mejorar la calidad y la variedad de la oferta de estos productos, mediante la adopción de buenas prácticas agrícolas y la incorporación de tecnologías en el proceso productivo. Esta línea de trabajo tendrá como objetivo principal poder acceder a mercados exigentes y de alto valor. Otro ámbito de acción del programa será el fomento del desarrollo de una identidad o sello regional para las frutas y hortalizas obtenidas en la región de Magallanes, el cual permita su fácil reconocimiento por parte de los compradores y entregue un valor agregado a los productos que cuenten con él.

Por medio de estas líneas de trabajo, el PTI pretende contribuir al crecimiento de la industria alimentaria regional favoreciendo condiciones para el mejoramiento de la competitividad para su escalamiento y generación de impactos económicos, sociales y ambientales positivos para el territorio. Todo lo anterior a través de un conjunto de acciones que fomenten el desarrollo de productos de mayor valor; incrementen la disponibilidad local de alimentos en la región, incorporen nuevos procesos de innovación, desarrollos logísticos, redes comerciales y gestión empresarial con las empresas de la cadena de valor de la industria de alimentos considerando el emprendimiento, el valor compartido y la equidad de género como pilares conductivos de esta estrategia.

En la región de Magallanes y antártica chilena, desde hace años, la agricultura ha tenido un rol preponderante frente a la posibilidad de producir los alimentos, hortalizas y frutas, que la población necesita y demanda de forma diaria, buscando sostenidamente, entregar una alternativa a los productos que ingresan desde otras regiones del país.

La producción local, se ha orientado a prevalecer firmemente junto a las dificultades climáticas de la región, invirtiendo en infraestructura habilitante que facilite una producción durante 6 meses del año, de la misma forma, se ha avanzado en tecnificación, en nuevos sistemas de producción: como

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

la hidroponía, así como la adopción de alternativas que favorezcan alcanzar los resultados esperados en menor tiempo y/o mejor calidad.

Se ha invertido, gracias al apoyo de instituciones como INDAP, CORFO, FIA, INIA, entre otros, en validar dichas tecnologías en la región y adaptarlas a los requerimientos que se vislumbran en cada nueva temporada.

Toda esta información, que permita cuantificar las inversiones, asociadas a sistemas de producción, ya sea tradicionales o agroecológicos, así como los procesos desde la preparación del terreno hasta su comercialización, ha sido una consulta permanente con múltiples respuestas, según los sistemas que operan en cada campo. De la misma forma, los modelos de negocio utilizados pueden variar desde la venta directa en predio, hasta la participación en cooperativas operativas y ligadas a mercados de mayor volumen.

1.1 Objetivo General

OBJETIVO GENERAL

Proponer e implementar un modelo **integral de negocio agrícola** enfocado en **producción, logística y comercialización**, que optimice la rentabilidad y garantice la sostenibilidad y eficiencia en las comunas de Punta Arenas y Puerto Natales. Esta consultoría se centrará en evaluar cuatro escenarios productivos a nivel predial, identificando las oportunidades comerciales más rentables a través de un análisis detallado de la rentabilidad y la demanda en los mercados, para luego diseñar soluciones logísticas que mejoren la calidad del producto, reduzcan costos, minimicen pérdidas y maximicen beneficios.

1.2 Objetivos específicos

1. Disponer de modelos detallados de rentabilidad para escenarios productivos priorizados en Magallanes, que permitan proyectar a 5 y 10 años, según corresponda.
2. Identificar y analizar la demanda en tres canales priorizados de comercialización, entregando alternativas de mejora, además de presentar nuevos mercados de interés.
3. Evaluar y mejorar el modelo de negocio cooperativo en Puerto Natales, optimizando la producción, comercialización y logística, asegurando la sostenibilidad financiera y operativa. Además, se deberá generar un modelo de negocios cooperativo para la Ciudad de Punta Arenas.
4. Desarrollar modelos logísticos que mejoren la distribución y comercialización, basados en las proyecciones de las diferentes alternativas de demanda.
5. Evaluar y proponer mejoras a los procesos de inocuidad a lo largo de la cadena de valor hortícola, asegurando el cumplimiento de normativas de calidad y seguridad alimentaria que permitan asegurar el abastecimiento a los diferentes canales de demanda.

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

1.3 Resultados esperados

1. **Rentabilidad Optimizada:** Modelos financieros detallados que ofrezcan proyecciones de rentabilidad y ROI a 5 y 10 años para cada escenario productivo, según corresponda.
2. **Expansión Comercial:** Propuestas para mejorar el acceso a mercados de mayor valor, con un enfoque en optimizar los canales de comercialización más rentables.
3. **Fortalecimiento Cooperativo:** Modelo de negocio cooperativo en Puerto Natales, asegurando su sostenibilidad financiera y operativa.
4. **Mejora en la Logística:** Implementación exitosa de Modelos logísticos que optimicen la distribución, mejoren la calidad del producto y reduzcan costos.
5. **Inocuidad Garantizada:** Propuestas de mejora en inocuidad que aseguren que los productos agrícolas cumplan con las normativas de seguridad alimentaria encadenados con la demanda.
6. **Agricultores Capacitados:** Capacitar de manera sencilla y practica a los agricultores en estimación de costos de producción de hortalizas de manera más eficiente y sostenible, que les permita tener una mirada empresarial con enfoque a cubrir mercados más exigentes. Realizar recomendaciones para mejorar la rentabilidad y eficiencia.

1.4 Productos esperados

La Consultoría se desarrollará en 5 etapas, y debe considerar la obtención de los siguientes productos esperados.

ETAPAS DE AVANCE:

N	ETAPA	PRODUCTO ESPERADO	Plazo	Pagos
1	ETAPA 0. Ajuste metodológico plan.	Informe con ajuste metodológico, carta gantt, resultados esperados y medios verificación.	2 semanas a contar de firma de contrato.	10% contra aprobación de informe.
2	ETAPA 1. Estudio de rentabilidad y diagnóstico de demanda	Informes de rentabilidad para los cuatro escenarios y diagnóstico de demanda. Modelo financiero y ROI en formato Excel (Autoexplicativo y dinámico).	2 meses días contado desde inicio de ejecución	20% contra aprobación de Informe de avance
3	ETAPA 2. Optimización del modelo	Informe con análisis y metodología para optimización del modelo	3 meses contados desde inicio de ejecución	30% contra aprobación de

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

	cooperativo en Puerto Natales y desarrollo del modelo de negocio en Punta Arenas.	Cooperativo en Puerto Natales, y propuesta de sistema optimizado para Punta Arenas.		Informe de avance
4	ETAPA 3. Desarrollo de modelos logísticos y análisis de inocuidad.	Informe de puesta en marcha de modelos logísticos, además de plan de mejora en inocuidad, según análisis inicial.	4 meses contados desde inicio de ejecución	20% contra aprobación del informe boletín y video
5	ETAPA 4. Entrega de resultados de consultoría	Elaboración de boletín práctico, desarrollo de talleres ampliados en Punta Arenas y Puerto Natales. Informe final ejecutivo con anexos.	5 meses contados desde inicio de ejecución.	20% contra taller realizado en las dos comunas e informe final aprobado

ETAPA 1. ESTUDIO DE RENTABILIDAD Y DIAGNÓSTICO DE DEMANDA

1. Desarrollar Modelos Detallados de Rentabilidad para Cuatro Escenarios Productivos

Descripción General: Realizar un análisis financiero exhaustivo para los siguientes cuatro escenarios productivos, considerando los cultivos específicos y las tecnologías aplicadas. El objetivo es identificar los costos, rendimientos y el retorno sobre la inversión (ROI) a 5 y 10 años. Para cada uno de los escenarios, se evaluarán las estimaciones **bajo dos situaciones:** con subsidio de riego y sin subsidio de riego.

Escenario 1: Cultivos Intensivos en Tierra Bajo Invernadero

- Cultivos: Lechuga, Cilantro, Col China, Acelga, Espinaca, Frutilla.
- Escala de análisis: 500 m² y 2.500 m².
- Acciones: Análisis de inversión (inicial y reinversiones), estimación de costos fijos y variables, proyección de rendimiento por m², simulación de escenarios económicos y precios de venta.
- Entregable: Informe de rentabilidad con proyecciones de costos, rendimientos, márgenes de ganancia, y ROI expresados a la vez en un en un flujo de caja para uso del productor o Inversionista.

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

Escenario 2: Cultivos Intensivos Sobre Suelo Bajo Invernadero (Hidroponía)

- Cultivos: Frutilla, Lechuga, Albahaca, Cilantro, Microgreens (en bandejas).
- Escala de análisis: 500 m² y 2.500 m².
- Acciones: Análisis de inversión (inicial y reinversiones), estimación de costos fijos y variables, proyección de rendimiento por m², simulación de escenarios económicos y precios de venta.
- Entregable: Informe de rentabilidad con proyecciones de costos, rendimientos, márgenes de ganancia, y ROI expresados a la vez en un flujo de caja para uso del productor o Inversionista.

Escenario 3: Cultivos al Aire Libre

- Cultivos: Papa, Zanahoria, Nabo, Betarraga y Repollo entre otros.
- Escala de análisis: 1 ha.
- Acciones: Análisis de inversión (inicial y reinversiones), estimación de costos fijos y variables, proyección de rendimiento por hectárea, simulación de escenarios económicos y precios de venta.
- Entregable: Informe de rentabilidad con proyecciones de costos, rendimientos, márgenes de ganancia, y ROI expresados a la vez en un flujo de caja para uso del productor o Inversionista.

Escenario 4: Cultivos Bajo Invernadero con Tecnología Avanzada

- Cultivos: Tomate, Pepino, Zapallito Italiano, Frutilla, Lechuga, Microgreens.
- Escala de análisis: 500 m² y 2.500 m².
- Acciones: Análisis de costos iniciales en tecnología avanzada (automatización, control climático y lumínico), estimación de costos operativos (energía, mantenimiento de tecnología), proyección de rendimientos por metro cuadrado.
- Entregable: Informe financiero detallado para cultivos con tecnología avanzada, incluyendo ROI y estrategias para mercados de nicho.

Al referirse a invernaderos, se deberá identificar y considerar al menos las alternativas que se encuentran en operación en las comunas de Punta Arenas y Puerto Natales, es decir: Tipo túnel, capilla, metalcon, madera, con cubierta de plástico y policarbonato, además de sus variantes. Del mismo modo, con los sistemas de riego implementados y toda aquella infraestructura relacionada

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

a la cadena de producción, así **como cortinas cortaviento, plantineras y salas de post cosecha**, entre otras.

2. Diagnóstico de la Demanda en Tres Canales de Comercialización

A) Descripción: Identificar y analizar la demanda en tres canales claves:

1) Provisión para naves-cruceros y logística antártica (Al menos 3 empresas), que incluya análisis de la evaluación de precios de venta, productos, aspectos de inocuidad, formatos, volúmenes de compra, estacionalidad y características comerciales específicas.

2) Retail (supermercados de la región: Lider, Unimarc), que incluya análisis de la evaluación de precios de venta, productos, aspectos de inocuidad, formatos, volúmenes de compra, estacionalidad y características comerciales específicas.

3) Empresas de servicios de alimentación (Sodexo). que incluya análisis de la evaluación de precios de venta, productos, aspectos de inocuidad, formatos, volúmenes de compra, estacionalidad y características comerciales específicas.

B) Acciones y entregables:

Acciones: Revisión de estudios de mercado, entrevistas con actores claves, análisis de contratos comerciales existentes, proyección de demanda y precios a corto y mediano plazo.

Entregables: Informe de diagnóstico de demanda para cada canal de comercialización con recomendaciones específicas para mejorar el acceso a los mercados más rentables.

ETAPA 2. OPTIMIZACIÓN DEL MODELO COOPERATIVO EN PUERTO NATALES Y DESARROLLO DEL MODELO DE NEGOCIO EN PUNTA ARENAS.

3. Optimización del Modelo de Negocio Cooperativo en Puerto Natales

- Descripción: Evaluar y mejorar el modelo de negocio cooperativo en Puerto Natales, optimizando la producción y comercialización, asegurando la sostenibilidad financiera y operativa.
- Acciones: Análisis de fortalezas y debilidades del modelo cooperativo en términos operativos, comerciales, logísticos, rentables, entre otros. Generar propuestas de mejora operativa, integración de nuevas tecnologías, capacitación a los cooperados y evaluación de fuentes de financiamiento.
- Entregable: Informe con análisis de fortalezas y debilidades, propuestas de mejora del modelo cooperativo, plan de acción detallado, cronograma de implementación y evaluación de fuentes de financiamiento.

4. Desarrollar el Modelo de Negocio cooperativo en Punta Arenas

- Descripción: Definir un modelo de negocio adaptado a las necesidades de los agricultores en Punta Arenas, priorizando la rentabilidad y las oportunidades comerciales.

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

- Acciones: Evaluación de la capacidad productiva local, análisis de oportunidades de integración en cadenas de valor y las que sean necesarias para el desarrollo Cooperativo. Evaluación de fuentes de financiamiento.
- Entregable: Informe con el modelo de negocio propuesto, plan de implementación y propuesta con evaluación para opciones de financiamiento.

ETAPA 3. MODELOS LOGÍSTICOS EN SISTEMAS PRODUCTIVOS REGIONALES.

5. Desarrollo de modelos Logísticos para Agricultores.

- Descripción: Desarrollar modelos logísticos que mejoren la distribución y comercialización, considerando proyecciones de rentabilidad, exigencias específicas de la demanda y aspectos de inocuidad. Se deben considerar los canales de comercialización señalados en el apartado Diagnóstico de la Demanda en Tres Canales de Comercialización (proveedor de naves, retail y empresas de servicio de alimentación).
- Acciones: Diseño de estrategias logísticas en coordinación con los agricultores que el programa determine, evaluación de la eficiencia logística en tiempo real, ajuste de estrategias basadas en las exigencias de la demanda.
- Entregable: Informe con los modelos logísticos, plan de implementación y propuesta con evaluación para opciones de financiamiento.

ETAPA 4. ENTREGA DE RESULTADOS DE CONSULTORIA

6. Elaboración boletín con lenguaje práctico para agricultores

- Descripción: Elaborar un boletín con lenguaje practico para agricultores que considere todos los costos asociados a la producción, tales como, inversión de infraestructura, sala post cosecha, logística de distribución e inocuidad a lo largo de toda la cadena de valor. Se debe abordar a lo menos un cultivo por cada Escenario Productivo analizado, por ejemplo: Tomate, frutilla, lechuga hidropónica y papa al aire libre.
- Acciones: Elaborar un boletín práctico con los antecedentes obtenidos en las etapas previas de la precedente consultoría. El documento deberá ser presentado y entregado en los talleres a desarrollar en Punta Arenas y Puerto Natales.
- Entregable: Boletín en formato digital e impreso. Se deberá imprimir a lo menos 50 copias.

7. Taller ampliado en Puerto Natales y Punta Arenas

- Descripción: Organizar y desarrollar un taller teórico práctico para agricultores y asesores técnicos en Punta Arenas y Puerto Natales. El taller presentará los resultados de la consultoría y entregará recomendaciones para realizar una agricultura eficiente, rentable y

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

sostenible en el tiempo. Se deberá capacitar a los agricultores en aspectos básicos de cálculos de costos de producción, estimación de precios de venta, entre otros. Se deberá entregar el boletín impreso a los participantes del taller.

- Acciones: Organizar y coordinar dos talleres ampliados, uno en Punta Arenas y otro en Puerto Natales. El consultor deberá gestionar el local, la alimentación asociada a la actividad y la entrega de boletines a los participantes.
- Entregable: Lista de asistencia y archivo fotográfico de la actividad.

8. Informe Final y recomendaciones

- Descripción: Elaborar un informe final tipo resumen ejecutivo con los resultados más relevantes de la consultoría, junto a los anexos con el desarrollo del estudio. El informe debe entregar una visión clara de la situación actual y abordar recomendaciones concretas para mejorar la rentabilidad y eficiencia de los negocios hortícolas y la logística asociada a mercados más exigentes y rentables.
- Acciones: Realizar un análisis de los resultados de la consultoría para determinar aquellos escenarios productivos más rentables y factibles de implementar en el sector agrícola regional.
- Entregable: Resumen ejecutivo y anexos del estudio.

1.5 Antecedentes requeridos para la presentación de las ofertas

1.5.1 Antecedentes del oferente y declaración de inhabilidades

Cada oferente deberá completar el **Anexo 1**, firmado por su representante legal, donde declara no tener inhabilidades para presentar su oferta a esta licitación, junto con esto, se deberá incluir el Carnet de Identidad del representante legal. En el caso de adjudicar la propuesta, serán requeridos otros antecedentes legales para la firma de contrato.

1.5.2 Experiencia del oferente y equipo de trabajo

Se requiere completar los **Anexos 2 y 3**, detallando la experiencia del oferente y del equipo propuesto para la realización de esta propuesta.

Cómo mínimo, se requiere que el oferente y su equipo de trabajo demuestren experiencia en el sector hortofrutícola regional, además de experiencia en la ejecución de trabajos similares a los requeridos.

1.5.3 Propuesta técnica y carta Gantt

Se requiere completar el **Anexo 4**, detallando el Plan de trabajo y la carta Gantt, asociada a las actividades que serán requeridas para cada etapa de avance propuesto en estas bases, así como la metodología que considere idónea para alcanzar los resultados esperados.

1.5.4 Propuesta económica

Se requiere adjuntar el Anexo 5. Con el detalle de la propuesta económica, que se ajuste al presupuesto disponible de \$15.000.000 (quince millones de pesos) valor total.

1.6 Criterios de evaluación

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

CRITERIO	Detalle	Porcentaje	Puntaje
EXPERIENCIA DEL OFERENTE	Se evaluará la cantidad y relevancia de proyectos o consultorías realizados, pertinentes al servicio requerido.	25%	
	Cuenta con 5 o más proyectos o consultorías realizadas en esta materia	100	25%
	Cuenta con 7 o más proyectos o consultorías pertinentes	85	
	Cuenta con 5 a 6 proyectos o consultorías pertinentes	70	
	Cuenta con 3 a 4 proyectos o consultorías pertinentes	50	
	Cuenta con 2 proyectos o consultorías pertinentes	30	
	Cuenta con 1 proyecto o consultoría pertinente	0	
EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO	Se evaluará la experiencia y cantidad de proyectos realizados por el equipo, pertinentes con el servicio requerido.	25%	
	El equipo tiene 6 o más proyectos o consultorías realizadas	100	25%
	El equipo tiene entre 3 y 5 proyectos o consultorías realizadas	75	
	El equipo tiene menos de 2 proyectos o consultorías	50	
	El equipo no cuenta con proyectos o consultorías relacionadas	0	
PROPUESTA ECONÓMICA	Evaluación del presupuesto entregado respecto al máximo disponible (\$14.000.000).	10%	
	La oferta económica se ajusta completamente al presupuesto disponible	100	10%
	La oferta económica supera el presupuesto por hasta un 10%	50	

La oferta económica supera el presupuesto disponible en más de un 10%		0	
PROPUESTA TÉCNICA	Calidad, coherencia y valor agregado de la metodología propuesta.	40%	
La metodología propuesta es innovadora y aporta un valor distintivo que excede de forma notable los resultados esperados en estos Términos de Referencia.		100	40%
La metodología propuesta aporta un valor adicional, superando los resultados esperados establecidos en estos Términos de Referencia.		75	
La metodología propuesta cumple con todos los requerimientos establecidos		50	
La metodología propuesta cumple parcialmente con los requerimientos establecidos		25	
La metodología propuesta cumple mínimamente con los requerimientos establecidos		0	

II BASES ADMINISTRATIVAS

2.1 Normativa

Para que una Oferta se considere válida, deberá cumplir con las disposiciones de los términos de referencia, los cuales regirán el proceso de llamado a licitación, presentación de las Ofertas, apertura, adjudicación y todas las demás materias relacionadas con esta licitación.

La presente licitación y todos los servicios que se contraten, se regirán por los siguientes antecedentes según corresponda:

- Bases administrativas
- Términos de referencia
- Consultas y respuestas formuladas durante el proceso de licitación

2.2 Instrucciones

2.2.1 Publicación de Términos de referencia

Las presentes bases serán publicadas el día 29 de octubre de 2024, en la página web <https://www.fudeaufro.cl/licitaciones/>

2.2.2 Consultas y Aclaraciones

Los interesados en participar en la presente convocatoria podrán efectuar consultas relativas a las condiciones de participación, dirigidas por escrito al correo electrónico ptiagroalimentos.magallanes@ufrontera.cl con copia a victor.zambrano@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 máximo de dos (2) días hábiles contados desde su presentación, directamente al correo electrónico desde el cual fueron formuladas. Se recibirán preguntas hasta el día **12 de noviembre a las 17:00 hrs.**

El Programa PTI Agroalimentos de Magallanes o Comité Evaluador, 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 introdujeron modificaciones sustanciales 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 u oferentes

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

puedan conocer los cambios y adecuar sus ofertas o ejerzan su derecho a desistir de continuar del proceso, el que en ningún caso podrá exceder de cinco (5) días hábiles.

En todos los casos, 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.

2.2.3 Recepción de ofertas

Los oferentes deberán presentar sus postulaciones en formato PDF digital, al correo ptiagroalimentos.magallanes@ufrontera.cl con copia a victor.zambrano@ufrontera.cl hasta las **17:00 horas del día 15 de noviembre de 2024**.

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidas en los presentes términos de referencia serán declaradas inadmisibles.

La comunicación a través de la cual se avisará fecha de recepción de Ofertas y su fecha de cierre será el correo electrónico anteriormente indicado, así como para consultas de aclaraciones y todo acto relacionado con la presente Convocatoria.

Se tendrá por fecha y hora de recepción de la postulación, aquella que registre la Fundación en el acta de recepción de ofertas para la presente consultoría, incluyendo sus archivos adjuntos.

2.2.4 Apertura de las Ofertas

La apertura de las Ofertas se realizará el **18 de noviembre de 2024 a las 10:00 hrs**, por la Comisión de Evaluación del Programa designada para tal efecto.

Requisitos de admisibilidad

Los oferentes deberán enviar sus propuestas vía correo electrónico, ptiagroalimentos.magallanes@ufrontera.cl con copia a victor.zambrano@ufrontera.cl, en tres archivos independientes rotulados como se indican a continuación:

- Archivo 1. Propuesta técnica.
- Archivo 2. Anexos 1 al 5 de las presentes bases

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

La Consultora deberá presentar los antecedentes que correspondan según las indicaciones establecidas en las presentes Bases. Sin perjuicio de ello, la Fundación se reserva el derecho de exigir a las empresas las aclaraciones e información que estime necesarias para una adecuada comprensión de las Ofertas, pudiendo solicitar antecedentes complementarios a aquellos que

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

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.

La Oferta que no cumpla con los requisitos de admisibilidad, correspondientes a cada instancia, serán declaradas **INADMISIBLES**, interrumpiendo su proceso de admisibilidad y descartando su participación de la etapa de evaluación.

2.2.5 Proceso de Evaluación de ofertas

Concluido el análisis de admisibilidad de las Ofertas, se procederá a la evaluación de aquellas que hayan sido declaradas admisibles.

El Comité de Evaluación, estará a cargo de velar por el procedimiento de evaluación de las Ofertas, siguiendo la metodología precedente, asegurando un tratamiento justo y equitativo durante el proceso, con el debido resguardo de la confidencialidad.

El consultor seleccionado será el que obtenga la mayor calificación.

Una vez concluida la evaluación, la Comisión de Evaluación, procederá a emitir un acta de adjudicación de la licitación, pudiendo proponer que el resto de las Ofertas queden en lista de espera.

En caso de existir igual puntuación entre Ofertas, el Comité Evaluador, podrá utilizar como criterio de evaluación la capacidad de la Consultora en términos de disponibilidad de recursos de profesionales asignados al estudio, prevaleciendo la Oferta con mayor despliegue de profesionales y experiencia de estos.

Las ofertas con calificación inferior a 60% no podrán ser seleccionadas.

2.2.6 Adjudicación

La adjudicación de la presente licitación se realizará con plazo máximo el 20 de noviembre 2024. El oferente seleccionado será comunicado por correo electrónico.

2.2.7 Contrato

Una vez concluido el acto administrativo de adjudicación y notificación a Oferta seleccionada, el Agente Operador deberá suscribir el respectivo Contrato antes de la emisión del primer informe de avance. Sin perjuicio, de lo anterior, el plazo de la presente Consultoría será considerado a partir de la notificación.

El acuerdo deberá contener las características técnicas y económicas de la Consultoría objeto de la Oferta presentada, considerando lo estipulado, no exhaustivamente, en las bases técnicas del presente documento.

El Contrato tendrá una duración máxima de 5 meses desde la adjudicación, **finalizando a más tardar el 25 de abril de 2024**, según el siguiente detalle:

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

La Consultoría concluirá cuando se termine de ejecutar el 100% de su plan de trabajo y se encuentre aprobado e impresa la versión final del documento respectivo, posterior a esto, la Fundación realizará el pago del saldo, de la Consultoría objeto de la presente licitación.

Incompatibilidades

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

Jurisdicción dirimente

Toda divergencia que surja entre las partes acerca de la interpretación, aplicación o ejecución de las obligaciones estipuladas en las bases y contrato, será sometida a la consideración de los tribunales ordinarios competentes. Para todos los efectos legales derivados de esta licitación, las partes fijan domicilio en la ciudad y comuna de Punta Arenas.

Cesión del contrato

Sin previa autorización de la Fundación, el adjudicado no podrá en caso alguno ceder, transferir, aportar o subcontratar los trabajos a que se refiere el presente contrato o celebrar cualquier acto que implique que el mismo sea ejecutado parcial o totalmente por un tercero. La infracción a esta obligación importará el término del contrato, sin derecho a indemnización alguna y sin perjuicio de las demás acciones legales que procedan.

Término anticipado del contrato

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

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

Disolución de la entidad adjudicataria.

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

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

2.3 Forma y procedimiento general de pago de los servicios.

El presupuesto disponible para el servicio licitado es de **\$15.000.000** (quince millones de pesos) valor total impuestos incluidos.

Los pagos serán realizados de la siguiente manera:

N	ETAPA	PRODUCTO ESPERADO	Plazo	Pagos
1	ETAPA 0. Ajuste metodológico plan.	Informe con ajuste metodológico, carta gantt, resultados esperados y medios verificación.	2 semanas a contar de firma de contrato.	10% contra aprobación de informe.
2	ETAPA 1. Estudio de rentabilidad y diagnóstico de demanda	Informes de rentabilidad para los cuatro escenarios y diagnóstico de demanda. Modelo financiero y ROI en formato Excel (Autoexplicativo y dinámico).	2 meses días contado desde inicio de ejecución	20% contra aprobación de Informe de avance
3	ETAPA 2. Optimización del modelo cooperativo en Puerto Natales y desarrollo del modelo de negocio en Punta Arenas.	Informe con análisis y metodología para optimización del modelo Cooperativo en Puerto Natales, y propuesta de sistema optimizado para Punta Arenas.	3 meses contados desde inicio de ejecución	30% contra aprobación de Informe de avance
4	ETAPA 3. Desarrollo de modelos logísticos y análisis de inocuidad.	Informe de puesta en marcha de modelos logísticos, además de plan de mejora en inocuidad, según análisis inicial.	4 meses contados desde inicio de ejecución	20% contra aprobación del informe boletín y video
5	ETAPA 4. Entrega de resultados de consultoría	Elaboración de boletín práctico, desarrollo de talleres ampliados en Punta Arenas y Puerto Natales. Informe final ejecutivo con anexos.	5 meses contados desde inicio de ejecución.	20% contra taller realizado en las dos comunas e informe final aprobado

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

PAGO 1: 10% del presupuesto total disponible, contra aprobación por parte del Agente Operador y Gobernanza del Programa del Producto N°1 conforme al detalle indicado en las presentes bases.

PAGO 2: 20% del presupuesto total disponible, contra aprobación por parte del Agente Operador y Gobernanza del Programa, del Producto N°2 conforme al detalle indicado en las presentes bases.

PAGO 3: 30% del presupuesto total disponible, contra aprobación por parte del Agente Operador y Gobernanza del Programa, del Producto N°3 conforme al detalle indicado en las presentes bases.

PAGO 4: 20% del presupuesto total disponible, contra aprobación por parte del Agente Operador y Gobernanza del Programa, del Producto N°4 conforme al detalle indicado en las presentes bases.

PAGO 5: 20% del presupuesto total disponible, contra aprobación por parte del Agente Operador y Gobernanza del Programa, del Producto N°5 conforme al detalle indicado en las presentes bases.

El proceso dispondrá de diez (10) días hábiles para revisión y/o aprobación después de entregado cada informe, cumplido este plazo y no existiendo observaciones, se entenderá aprobado el informe respectivo. En caso de existir observaciones, el consultor contará con 5 días hábiles para resolverlas.

2.3.1 Facturación

Para los pagos antes mencionados, se deberán emitir las facturas conforme a lo siguiente:

NOMBRE: FUNDACIÓN DE DESARROLLO EDUCACIONAL Y TECNOLOGICO LA ARAUCANIA
RUT: 71.195.600-K
GIRO: FUNDACIONES Y CORPORACIONES (Ref. código 949903)
GLOSA:

Factura Pago 1:

INFORME DE AVANCE CORRESPONDIENTE A 10% DE “CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES” PARA EL PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO “AGROALIMENTOS” DE LA REGIÓN DE MAGALLANES Y ANTÁRTICA CHILENA, CÓDIGO 22PTI-228275-2.

Factura Pago 2:

INFORME DE AVANCE 2 CORRESPONDIENTE A 20% DE “CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES” PARA EL PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

“AGROALIMENTOS” DE LA REGIÓN DE MAGALLANES Y ANTÁRTICA CHILENA, CÓDIGO 22PTI-228275-2.

Factura Pago 3:

INFORME DE AVANCE 3 CORRESPONDIENTE A 30% DE “CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES” PARA EL PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO “AGROALIMENTOS” DE LA REGIÓN DE MAGALLANES Y ANTÁRTICA CHILENA, CÓDIGO 22PTI-228275-2.

Factura Pago 4:

INFORME FINAL CORRESPONDIENTE A 20% DE “CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES” DE LA REGIÓN DE MAGALLANES Y ANTÁRTICA CHILENA, CÓDIGO 22PTI-228275-2.

Factura Pago 5:

INFORME FINAL CORRESPONDIENTE A 20% DE “CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES” DE LA REGIÓN DE MAGALLANES Y ANTÁRTICA CHILENA, CÓDIGO 22PTI-228275-2.

Los pagos se efectuarán cuando los informes estén con las correcciones y observaciones realizadas y aprobado en su totalidad por el Agente Operador y Gobernanza del Programa.

2.4 Aspectos generales

La Consultora seleccionada será plenamente responsable por cualquier infracción de la ley N° 17.336 sobre eventual configuración de “Propiedad Intelectual”, originados de la presente Consultoría para con el Programa, sujeto de respectivo derecho.

La Fundación, por instrucción de la Gobernanza, se reserva el derecho de suspender o poner término a la presente licitación en cualquier momento de su desarrollo, sin expresión de causa, derecho que la Consultora reconoce desde el momento que aceptan participar en la licitación, liberando a la Fundación del pago de cualquier indemnización por gastos en los que hubieran incurrido con ocasión de la preparación y presentación de parte, o del total de la Oferta, u otros motivos, de acuerdo a lo estipulado en numeral nueve de las presentes Bases.

La utilización del material de imagen capturado (fotografías), los documentos de trabajo y el producto resultante de esta consultoría serán de derecho único y exclusivo de Corfo y quién este mismo designe por escrito para su reproducción y distribución total o parcial.

Bases de Lic. de Consultoría en determinación de rentabilidad, optimización de modelo cooperativo y desarrollo de piloto logístico agrícola de la región de Magallanes

Anexo N°1
Declaración jurada Simple
Empresa/Persona Jurídica

Ciudad, XX de xxxx de 2024

Señores
Fundación de Desarrollo Educacional y Tecnológico la Araucanía
Presente

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

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

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

Adjuntar C.I del representante legal

Anexo Nº 2

Formato básico que debe seguir la elaboración de la experiencia del oferente.

Nº de Servicios / Estudios de similar naturaleza	
Antigüedad del Oferente en Servicios similar naturaleza	

Experiencia del oferente en trabajos similares (principales proyectos o servicios) desarrollados en los **últimos 10 años**, según corresponda. Ordenar señalando en los primeros lugares los más recientes.

Nº	Nombre del proyecto/Estudio (Fecha Inicio y término)	Nombre del cliente/mandante correo electrónico y número de contacto	Detalle del proyecto

Equipo de trabajo propuesto

Nº	Nombre del profesional	Profesión	Experiencia asociada a la licitación

Cada profesional debe adjuntar su CV actualizado, adjuntando certificado de título

Nombre y Firma
RUT

Anexo N°3

Carta de compromiso profesionales

Ciudad, XX de XXX de 2024

Señores
Fundación de Desarrollo Educacional y Tecnológico la Araucanía
Presente

La/El que suscribe [nombres y apellidos], Cédula de Identidad N° [XX.XXX.XXX-X], [Estado Civil], [Profesión], [domicilio], declaro mi compromiso para participar en la ejecución de la **“CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES”** para el Programa Territorial Integrado **“Agroalimentos de la Región de Magallanes, CÓDIGO 22.PTI – 228275-2**, en las actividades que la empresa [nombre de la empresa/organización], [razón social], RUT [], establece mi participación en el plan de trabajo presentado en la presente licitación.

[FIRMA]

[Nombre]

[Rut]

Anexo N°4

Contenido de Plan de Trabajo y Carta Gantt de la Oferta

Etapas y Actividades	Profesional responsable	Horas comprometidas	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Etapa					
Actividad					
Actividad					
Producto					
Etapa					
Actividad					
Actividad					
Producto					
Etapa..					

El consultor podrá establecer las etapas y actividades que considere más adecuadas para completar el proyecto.

Nombre y Firma representante legal
RUT

**Anexo N°5
Oferta Económica Detallada**

NOMBRE Y RUT DEL OFERENTE:	
---------------------------------------	--

CONTRATACIÓN DE SERVICIO “CONSULTORÍA EN DETERMINACION DE RENTABILIDAD, OPTIMIZACION DE MODELO COOPERATIVO Y DESARROLLO DE PILOTO LOGISTICO AGRICOLA DE LA REGION DE MAGALLANES”	Precio en pesos
PRECIO FIJO TOTAL SIN IMPUESTOS	
IMPUESTOS*	
PRECIO FIJO TOTAL CON IMPUESTOS INCLUIDOS	

*Nota 1: En caso que se emitan facturas exentas de pago, se debe señalar expresamente en este cuadro.

Nombre y Firma
RUT

<<< FIN DE DOCUMENTO >>>