



# »»» LICITACIÓN CONSULTORÍA FIA

**Elaboración de planes de negocio para el fortalecimiento en agronegocios de cooperativas del sector silvoagropecuario y/o de la cadena agroalimentaria asociada de las regiones de: Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta.**

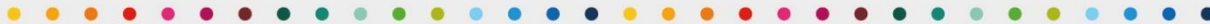


## CALENDARIZACIÓN

**APERTURA:** 24 mayo de 2021

**CIERRE:** 14 junio 2021

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA





## CONTENIDO

<b>1.</b>	<b>BASES TÉCNICAS .....</b>	<b>4</b>
1.1.	ANTECEDENTES GENERALES .....	4
1.2.	OBJETIVOS .....	5
1.2.1.	Objetivo general .....	5
1.2.2.	Objetivos específicos .....	6
1.3.	RESULTADOS ESPERADOS .....	6
1.4	EQUIPO TÉCNICO .....	6
1.5	ASPECTOS METODOLÓGICOS .....	7
1.6	PERÍODO DE EJECUCIÓN .....	9
1.7	PRECIO Y FORMA DE PAGO .....	9
<b>2.</b>	<b>BASES ADMINISTRATIVAS.....</b>	<b>11</b>
2.1	PROCESO DE POSTULACION .....	11
2.1.1	Postulante .....	11
2.1.2	Modalidad de postulación .....	11
2.1.3	Fechas de postulación .....	12
2.1.4	Documentos a presentar .....	12
2.1.5	Formas de presentación de la propuesta.....	12
2.1.6	Consultas .....	12
2.2	PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS.....	13
2.2.1	Admisión .....	13
2.2.2	Evaluación .....	13
2.2.3	Adjudicación .....	14
2.2.4	Comunicación de resultados .....	15
2.2.5	Aceptación de condiciones de adjudicación .....	15
2.3	CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN .....	15
2.3.1	Suscripción de contrato .....	15
2.3.2	Garantía .....	16
2.3.3	Entrega de informes a FIA .....	16

BASES LICITACIÓN CONSULTORÍA: “ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO EN AGRONEGOCIOS DE COOPERATIVAS DEL SECTOR SILVOAGROPECUARIO Y/O DE LA CADENA AGROALIMENTARIA ASOCIADA DE LAS REGIONES DE: ARICA Y PARINACOTA, TARAPACÁ Y ANTOFAGASTA.”



<b>2.3.4 Seguimiento y supervisión .....</b>	<b>16</b>
<b>2.3.5 Difusión .....</b>	<b>17</b>
<b>2.3.6 Apropiabilidad de resultados .....</b>	<b>17</b>



## 1. BASES TÉCNICAS

---

### 1.1. ANTECEDENTES GENERALES

#### **La necesidad de avanzar en procesos asociativos**

El 93% de los productores silvoagropecuarios son pequeños, es decir cuentan con una superficie menor a 12 hectáreas de riego básico, lo que se traduce en una alta atomización productiva a nivel nacional. En línea con lo anterior, se observa además una alta concentración, intermediación y competencia en las cadenas productivas, lo cual hace aún más complejo el desafío de promover la asociatividad en la pequeña y mediana agricultura.

Lo anterior no se condice con el hecho de que la asociatividad permite afrontar problemas de escala y mejorar el poder de negociación, junto con aumentar la rentabilidad, disminuyendo costos y aumentando el precio de venta. Asimismo, el trabajo colaborativo a nivel de productores está alineado con lineamientos nacionales e internacionales, como los Objetivos de Desarrollo Sostenible, el Programa de Desarrollo Económico del país, el Plan de Descentralización de Chile, entre otros.

El Ministerio de Agricultura (MINAGRI), desde 2018, se ha abocado en promover la asociatividad en el sector, incorporando y priorizando líneas de trabajo. Por esta razón, a mediados de 2019 se diseñó y difundió el Plan Nacional de Asociatividad - “Más Unidos”, que busca coordinar los diferentes esfuerzos que se realicen en este ámbito de acción.

Es por esto, que una serie de servicios del Ministerio de Agricultura, como de otras carteras ministeriales, han priorizado programas e instrumentos de fomento a la asociatividad. Así como también, se están llevando a cabo estudios y análisis que sirvan de insumo para la toma de decisiones, generando un ambiente propicio para que se gatille la asociatividad. De igual manera, se ha ejecutado un proceso de evaluación de la actual oferta pública disponible, con el objetivo de efectuar mejoras orientadas a fortalecer la articulación, de acuerdo con el proceso asociativo. Por otro lado, en el marco del Plan Nacional, se comenzó con la tarea de institucionalizar la temática en la orgánica del Ministerio, conformando un Consejo Público-Privado y asignando la importante tarea de coordinar, en su rol de Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, esta política sectorial a ODEPA.

#### **La Fundación para la Innovación Agraria - FIA**

Por su parte la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), es la agencia del Ministerio de Agricultura mandatada a fomentar la innovación en el sector silvoagropecuario nacional y en la cadena agroalimentaria asociada.

BASES LICITACIÓN CONSULTORÍA: “ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO EN AGRONEGOCIOS DE COOPERATIVAS DEL SECTOR SILVOAGROPECUARIO Y/O DE LA CADENA AGROALIMENTARIA ASOCIADA DE LAS REGIONES DE: ARICA Y PARINACOTA, TARAPACÁ Y ANTOFAGASTA.”

Para esto, FIA cuenta con los siguientes servicios de fomento a la innovación sectorial:

- **Servicio de Incentivo Financiero:** Fondos de apoyo para la ejecución de iniciativas de innovación en el sector silvoagropecuario nacional y en la cadena agroalimentaria asociada.
- **Servicio de Información:** Recursos de información -generados por FIA y otras instituciones- para apoyar la toma de decisiones relativas a procesos innovadores en el sector silvoagropecuario y en la cadena agroalimentaria asociada.
- **Servicio de Capacitación:** Oportunidades de formación para la innovación silvoagropecuaria y de la cadena agroalimentaria asociada, para escolares, jóvenes y adultos.
- **Servicio de Redes:** Oportunidades de vinculación con diferentes actores del ecosistema de emprendimiento e innovación del sector silvoagropecuario y en la cadena agroalimentaria asociada

Como parte del Servicio de Incentivo Financiero, se encuentra el Programa Estratégico dirigido a Empresas Cooperativas.

Este programa, que nació el año 2014, originalmente se orientaba a concursar fondos de apoyo para llevar a cabo diagnósticos, y diseñar y ejecutar planes de trabajo de corto y mediano plazo para empresas cooperativas vinculadas al sector silvoagropecuario nacional y/o a la cadena agroalimentaria asociada.

El año 2018, FIA inició un profundo proceso de modernización institucional que derivó en el rediseño de sus declaraciones estratégicas y de sus líneas de trabajo.

En este contexto fue que el Programa Estratégico dirigido a Empresas Cooperativas fue evaluado y, a partir de los resultados obtenidos, se decidió re-enfocar su propósito a la diversidad de necesidades que enfrenta este tipo de usuario y acoplarlo al Plan Nacional de Asociatividad - “Más Unidos”.

## 1.2. OBJETIVOS

Las propuestas que se presenten a la licitación deberán ajustarse a los siguientes objetivos:

### 1.2.1. Objetivo general

Elaboración de planes de negocio para el fortalecimiento en agronegocios de cooperativas del sector silvoagropecuario y/o de la cadena agroalimentaria asociada.

BASES LICITACIÓN CONSULTORÍA: “ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO EN AGRONEgociOS DE COOPERATIVAS DEL SECTOR SILVOAGROPECUARIO Y/O DE LA CADENA AGROALIMENTARIA ASOCIADA DE LAS REGIONES DE: ARICA Y PARINACOTA, TARAPACÁ Y ANTOFAGASTA.”

### 1.2.2. Objetivos específicos

1. Proponer criterios de selección para elaborar los planes de negocios para las cooperativas, tomando como antecedente los diagnósticos efectuados a las cooperativas realizados en el marco de la consultoría “Identificación y diagnóstico de cooperativas del sector agrario, agroalimentario y forestal chileno”.
2. Capacitar a las contrapartes miembros y directivos de cooperativas en conceptos relacionados con los planes de negocio.
3. Formular planes de negocio para las cooperativas seleccionadas.
4. Sistematizar y analizar la información de los planes de negocio individuales que permita detectar brechas y desafíos comunes para las cooperativas a nivel macrozonal.
5. Diseñar un plan de trabajo a corto y mediano plazo que permita abordar las brechas y los desafíos comunes identificados para las cooperativas a nivel macrozonal.

### 1.3. RESULTADOS ESPERADOS

Los resultados esperados por objetivo específico deben ser a lo menos, los siguientes:

Objetivo específico	Resultado esperado
1	Cooperativas seleccionadas para avanzar en la elaboración de un plan de negocio.
2	Miembros y equipos directivos capacitados en conceptos a trabajar en los Planes de negocio
3	Planes de negocio formulados para y con las cooperativas seleccionadas.
4	Planes de negocio analizados y sistematizados.
4	Brechas y desafíos comunes para las cooperativas, detectados.
5	Plan de trabajo a corto y mediano plazo diseñado para las cooperativas.

### 1.4 EQUIPO TÉCNICO

El equipo técnico debe considerar a profesionales con competencias en agronegocios y fortalecimiento de cooperativas y organizaciones de productores.

El equipo técnico debe acreditar experiencia relevante en el diseño y formulación de planes de negocio, diseño de metodología de trabajo y dirección de equipos de trabajo, así como en

elaboración de programas de fomento para iniciativas públicas-privadas a corto y mediano plazo.

## 1.5 ASPECTOS METODOLÓGICOS

La metodología propuesta debe considerar que el Ejecutor lidere el proceso de selección de las cooperativas con las que se trabajará conjuntamente en la formulación de sus planes de negocio. Los criterios y la selección de las cooperativas, deberá ser validada por FIA.

Para lo anterior, FIA entregará los antecedentes de las 23 cooperativas<sup>1</sup> de la macrozona con las que deberá trabajar el equipo técnico de la propuesta adjudicada.

Se debe estandarizar la estructura y la metodología para elaborar los planes de negocio individuales de las cooperativas, de manera que puedan ser comparables entre sí para un posterior análisis y sistematización. Esta estructura y metodología será co-construida con FIA, antes de su aplicación.

Los contenidos mínimos de los planes de negocio deberán ser:

1. Aspectos estratégicos
  - Resumen Ejecutivo de la organización (caracterización, perfil, etc)
  - Misión
  - Visión
  - Valores
2. Análisis estratégico externo
  - PESTEL
  - 5 fuerzas de Porter (énfasis en la recomendación y/o conclusiones)
  - Diamante de Porter
  - Resumen oportunidades y amenazas
3. Análisis estratégico interno
  - Cadena valor
  - Resumen fortalezas y debilidades
4. Identificación y priorización de brechas
5. Identificación de ventajas competitivas
6. Objetivos estratégicos, Estrategia de crecimiento y competitiva
7. Estrategia de marketing
  - Propuesta de valor y atributos diferenciadores de valor agregado

---

<sup>1</sup> Número aproximado de cooperativas. El listado final se entregará luego de la adjudicación.

- Segmentación de mercado
  - Estimación de demanda potencial
  - Estrategia de producto (definir el producto, sus características y especificaciones)
  - Estrategia de comunicación (donde y como hacer publicidad, costos de publicidad, merchandising, promoción de ventas, entre otros)
  - Estrategia de distribución (donde distribuir, costos asociados)
  - Estrategia de precios (política de cobranza, establecer margen de contribución)
  - Costos y gastos de comercialización (costos y gastos variables y fijos)
  - Recomendaciones de Marketing y Comercialización
8. Aspectos organizacionales
- Cultura de la organización
  - Organigrama
  - Dotación de personal (actual y la óptima)
  - Objetivos de entrenamiento y capacitación del personal
  - Costos y gastos de organización (costos y gastos variables y fijos)
  - Recomendaciones organizacionales
9. Estrategia de operaciones
- Costos y gastos de producción (costos y gastos variables y fijos)
  - Volumen de producción con capacidad actual de operación
  - Administración de inventarios y nivel de inventarios de seguridad
  - Tiempos de entrega
  - Localización de las operaciones de la organización
  - Propuesta de Layout de la organización
  - Aspectos legales de la operación y de propiedad intelectual
  - Recomendaciones de Operación
10. Aspectos financieros
- Análisis y Flujo de caja (a partir de ingresos-costos, solo ingresos o solo costos)
  - Análisis a partir de estados financieros (Balance, estado de resultados, etc.)
  - Evaluación con indicadores financieros (TIR, VAN, VAC, COSTO/BENEFICIO)
  - Análisis de sensibilidad (Escenarios, financiamiento con deuda)
  - Recomendaciones financieras
11. Construcción de Canvas del modelo de negocio para facilitar la comprensión visual y comunicación del propósito de la cooperativa.
12. Considerar diferentes fuentes de financiamiento para cada uno de los Planes de negocio desarrollados tanto públicas como privadas.
13. Incluir aspectos de control de gestión y rendición de cuentas.
14. Conclusiones: Acciones y recomendaciones expertas prioritarias a seguir.



La metodología debe considerar la ejecución de actividades en terreno que fomenten el involucramiento y la participación de los miembros de las cooperativas en la co-formulación de sus planes de negocio.

El plan de trabajo a largo plazo a desarrollar debe abordar las brechas y oportunidades comunes, identificadas en los planes de negocio individuales, en materia de asociatividad y en términos habilitantes.

Se deben considerar capacitaciones para el gerente y otros miembros de la cooperativa de manera que comprendan los conceptos a desarrollar en el Plan de negocios.

La ejecución de la consultoría se debe adaptar a las condiciones sanitarias que rijan en el territorio en el marco de la pandemia Covid-19, respetando los lineamientos establecidos a través del plan Paso a Paso. Se debe considerar la realización de visitas a terreno y a la vez, presentar una alternativa de trabajo a distancia en caso de que las condiciones sanitarias lo ameriten.

## 1.6 PERÍODO DE EJECUCIÓN

Todas las actividades comprendidas en el marco de esta Licitación deberán realizarse en un plazo máximo **6 meses**.

FIA en casos calificados podrá prorrogar este plazo.

## 1.7 PRECIO Y FORMA DE PAGO

El monto que FIA dispondrá para la realización de esta consultoría, incluidos impuestos, es de **un máximo de \$44.500.000**. Este monto deberá cubrir la totalidad de los gastos del equipo consultor, honorarios, pasajes, viáticos, servicios de terceros, u otros necesarios para el desarrollo de la consultoría.

Se definen los siguientes escenarios y montos de acuerdo con el número de cooperativas con un plan de negocio elaborado y entregado conforme:

Escenario	N° de cooperativas	Monto total
A	Más de 16	\$44.500.000
B	Entre 16 y 11	\$29.000.000
C	Menos de 11	\$21.000.000



El precio de los servicios contratados será pagado en cuotas, según las necesidades de la consultoría y contra aprobación de informes de avance y finales, de acuerdo con lo indicado en el contrato de prestación de servicios correspondiente.

## 2. BASES ADMINISTRATIVAS

---

### 2.1 PROCESO DE POSTULACION

Todas las propuestas que se presenten deberán ajustarse a las condiciones y requisitos establecidos en los documentos:

- Bases Licitación **“Elaboración de planes de negocio para el fortalecimiento en agronegocios de cooperativas del sector silvoagropecuario y/o de la cadena agroalimentaria asociada de las regiones de: Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta.”**
- Formulario Postulación Licitación **“Elaboración de planes de negocio para el fortalecimiento en agronegocios de cooperativas del sector silvoagropecuario y/o de la cadena agroalimentaria asociada de las regiones de: Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta.”**

El conjunto de estos documentos contiene la reglamentación para postular a esta licitación y se encuentran en el sitio web de FIA, [www.fia.cl](http://www.fia.cl).

Por el solo hecho de postular, se aceptan las condiciones establecidas en los documentos antes mencionados.

#### 2.1.1 Postulante

Las propuestas podrán ser presentadas por Universidades, reconocidas por el Estado, de cualquier región del país, lo cual será verificable con la información disponible en el sitio web del Ministerio de Educación.

La entidad postulante cuya propuesta sea adjudicada, será la contraparte de FIA para todos los efectos legales y actuará como único responsable de la realización de la propuesta ante FIA, no pudiendo subcontratar o delegar la total ejecución de la propuesta a otros agentes.

No pueden postular ni participar en esta licitación entidades, personas o representantes que tengan situaciones pendientes con FIA vinculadas al incumplimiento de las obligaciones contraídas en los contratos de cualquiera de sus instrumentos.

#### 2.1.2 Modalidad de postulación

La postulación a la licitación se realiza a través de la modalidad de licitación abierta. Esto significa que podrán postular las entidades que lo deseen y cumplan con los requisitos y



las condiciones necesarias para desarrollar la consultoría en el tema que aborda esta licitación.

### 2.1.3 Fechas de postulación

La presente licitación abre el **24 de mayo de 2021** y cierra el **14 de junio de 2021**.

### 2.1.4 Documentos a presentar

El postulante deberá presentar los siguientes documentos:

- a) Una versión digital de la propuesta en el formato Word Formulario Postulación Licitación **“Elaboración de planes de negocio para el fortalecimiento en agronegocios de cooperativas del sector silvoagropecuario y/o de la cadena agroalimentaria asociada de las regiones de: Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta”**, disponible en [www.fia.cl](http://www.fia.cl).
- b) Una versión digital de los “Anexos”, en formato PDF. Formulario Postulación Licitación **“Elaboración de planes de negocio para el fortalecimiento en agronegocios de cooperativas del sector silvoagropecuario y/o de la cadena agroalimentaria asociada de las regiones de: Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta”**, que corresponden a los siguientes documentos:
  - Anexo 1. Carta compromiso del Coordinador y de cada integrante del Equipo Técnico.
  - Anexo 2. Currículum Vitae (CV) del coordinador y de cada uno de los integrantes del Equipo Técnico.
  - Anexo 3. Ficha identificación coordinador y equipo técnico.

### 2.1.5 Formas de presentación de la propuesta

A través del correo electrónico: [licitacionude@fia.cl](mailto:licitacionude@fia.cl) el postulante deberá enviar toda la documentación solicitada en el numeral 2.1.4 “Documentos a presentar”.

Las propuestas deberán ser enviadas al correo electrónico anteriormente indicado, a más tardar el día **14 de junio de 2021**.

FIA Solo aceptará la postulación de propuestas a través del correo electrónico [licitacionude@fia.cl](mailto:licitacionude@fia.cl)

### 2.1.6 Consultas

BASES LICITACIÓN CONSULTORÍA: “ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO EN AGRONEgociOS DE COOPERATIVAS DEL SECTOR SILVOAGROPECUARIO Y/O DE LA CADENA AGROALIMENTARIA ASOCIADA DE LAS REGIONES DE: ARICA Y PARINACOTA, TARAPACÁ Y ANTOFAGASTA.”

Todas las consultas sobre esta licitación se deben hacer por escrito vía correo electrónico a [licitacionude@fia.cl](mailto:licitacionude@fia.cl) hasta el **10 de junio de 2021**.

## 2.2 PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS

### 2.2.1 Admisión

Entrarán al proceso de admisión las propuestas que hayan sido enviadas a FIA, dentro del plazo y horario establecido en el punto 2.1.3 “Fechas de postulación”.

Las propuestas admitidas serán aquellas que cumplan cada uno de los siguientes requisitos:

- Presenten todos los documentos solicitados y cumplan las condiciones descritas en el punto 2.1.4 “Documentos a presentar”.
- Cumplan con los requisitos de postulación en el punto 2.1.1 “Postulantes”.
- Que el monto total de la propuesta económica no exceda lo señalado en las bases técnicas de esta licitación, punto 1.7.

Cualquier documento que se presente incompleto o ilegible, o archivo que no pueda abrirse o se encuentre dañado, se tendrá por **no presentado o por no cumplido** el requisito respectivo.

La decisión sobre la admisión de los postulantes **es inapelable**.

### 2.2.2 Evaluación

Las propuestas que pasen el proceso de admisión serán evaluadas de acuerdo con las siguientes etapas:

#### Etapa I: Evaluación individual

Criterios	Ponderación
1. Grado en que la metodología propuesta permite alcanzar los objetivos definidos en la licitación.	40%
2. Competencias y experiencia del equipo técnico para lograr los objetivos de la licitación.	30%
3. Capacidad y organización del equipo técnico para llevar a cabo las actividades requeridas para el desarrollo de la consultoría.	10%
4. Organización de las actividades en el tiempo indicado.	10%
5. Pertinencia de la distribución de los costos.	5%

Criterios	Ponderación
6. Coherencia y consistencia general de la formulación.	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100 %</b>

Los criterios señalados anteriormente, serán evaluados de acuerdo con la siguiente escala:

Puntaje	Descripción
1	Muy insuficiente
2	Insuficiente
3	Regular
4	Bueno
5	Muy Bueno

La primera etapa consiste en la **evaluación individual** de cada una de las propuestas de acuerdo con los criterios, ponderación y puntajes antes señalados. La etapa de evaluación individual de las propuestas será realizada por profesionales de FIA y/o expertos externos, de acuerdo con la especificidad temática.

La nota de cada criterio será ponderada por el porcentaje asignado a cada uno de ellos, de acuerdo con la tabla de evaluación anterior. De esta forma, se obtendrá el resultado de cada evaluación individual.

### Etapa II: Comité Técnico

La segunda etapa será llevada a cabo por un **Comité Técnico**. Este Comité revisará las evaluaciones individuales y emitirá su propia evaluación de cada propuesta, utilizando los mismos criterios, ponderaciones y escala de la evaluación individual.

De esta forma, se obtendrá el resultado de la evaluación del Comité Técnico para cada propuesta.

La nota final se determinará mediante una ponderación, donde el promedio de las evaluaciones individuales ponderará un 60%, la nota del Comité Técnico un 40%.

Las propuestas que obtengan un puntaje promedio inferior a **3,0** no serán recomendadas para su aprobación por la Dirección Ejecutiva de FIA.

### 2.2.3 Adjudicación



La decisión sobre la adjudicación de las propuestas es de responsabilidad de la Dirección Ejecutiva de FIA, quien sancionará, su aprobación o rechazo y las condiciones de adjudicación, de manera inapelable.

FIA se reserva el derecho a declarar desierta la licitación cuando, a su juicio exclusivo, ninguna de las propuestas cumpla con los fines, requisitos y/o condiciones establecidas en estas Bases o cuando ninguna de ellas cumpla con la calidad técnica necesaria para ejecutar el servicio licitado.

El postulante adjudicado deberá tener una cuenta bancaria para la transferencia o depósito, y administración de los fondos adjudicados. No se aceptará utilizar para estos efectos una cuenta bancaria personal del representante legal, coordinador o de otro tercero.

#### **2.2.4 Comunicación de resultados**

Los resultados de las propuestas aprobadas se comunicarán a la entidad postulante mediante carta de adjudicación y serán publicados en el sitio [www.fia.cl](http://www.fia.cl), en un plazo de 10 días hábiles desde la sanción de la Dirección Ejecutiva.

#### **2.2.5 Aceptación de condiciones de adjudicación**

El postulante tendrá un plazo máximo de 5 días hábiles, desde la fecha de despacho de la carta de resultados de la licitación enviada por FIA, para confirmar su interés de ejecutar la propuesta adjudicada. En el caso de que la adjudicación tenga condiciones, el postulante deberá incorporar en su confirmación, la aceptación de dichas condiciones. En ambos casos, de no existir respuesta escrita por parte del postulante dentro del plazo señalado, FIA podrá estimar que la propuesta ha sido desistida.

Una vez que el postulante acepte las condiciones de adjudicación e incorpore los ajustes necesarios a la propuesta, a conformidad de FIA, se procederá a la formalización del contrato respectivo.

### **2.3 CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN**

#### **2.3.1 Suscripción de contrato**

La entidad postulante deberá suscribir un contrato de prestación de servicios de consultoría con FIA, en el que se establecerá las obligaciones recíprocas de las partes para la ejecución de la consultoría adjudicada.

BASES LICITACIÓN CONSULTORÍA: "ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO EN AGRONEGOCIOS DE COOPERATIVAS DEL SECTOR SILVOAGROPECUARIO Y/O DE LA CADENA AGROALIMENTARIA ASOCIADA DE LAS REGIONES DE: ARICA Y PARINACOTA, TARAPACÁ Y ANTOFAGASTA."

Todos los contratos con terceros serán de su exclusiva responsabilidad del consultor. FIA no tendrá responsabilidad alguna, directa ni indirecta, en dichos contratos. Las personas que sean contratadas por el consultor no tendrán relación contractual alguna con FIA.

### **2.3.2 Garantía**

Para garantizar el fiel cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato de consultoría y/ o los anticipos recibidos, el consultor deberá entregar a FIA algunos de los siguientes documentos de garantía:

- Boleta de garantía bancaria
- Póliza de seguros de ejecución inmediata

El monto, tipo y vigencia de esta garantía la determinará FIA antes de suscribir el contrato de consultoría respectivo teniendo como referencia a lo menos los montos entregados por anticipado.

El consultor deberá enviar a FIA la garantía correspondiente a más tardar en un plazo de 10 días hábiles, desde la fecha de recepción por parte de FIA del contrato de prestación de servicios debidamente firmado. Transcurrido este plazo, sin que se hubiere producido el hecho anterior, FIA podrá considerar como desistida la ejecución de la consultoría.

Es responsabilidad del consultor obtener la garantía que se le solicite y enviarla a FIA en el plazo antes señalado, por lo cual deberá realizar con la debida diligencia y antelación los trámites y gestiones que fueren necesarios.

En caso de incumplimiento de lo estipulado en el contrato de consultoría FIA podrá hacer efectiva la garantía antes mencionada.

### **2.3.3 Entrega de informes a FIA**

El consultor deberá emitir informes técnicos de avance y/o final. Estos documentos deben ser entregados a FIA en el plazo acordado en el contrato de prestación de servicios correspondiente.

En la eventualidad de que no se cumpla con la entrega de los informes técnicos, o estos no fueren aprobados, FIA podrá ejecutar la garantía respectiva. En este caso el consultor quedará imposibilitado de participar en nuevos concursos y licitaciones de FIA.

### **2.3.4 Seguimiento y supervisión**

FIA realizará seguimiento y supervisión a la consultoría adjudicada, designando para ello a un profesional de FIA. Este profesional realizará supervisiones en terreno, participará en





actividades de difusión y revisará los informes técnicos, para la correcta ejecución de la consultoría.

### **2.3.5 Difusión**

Todas las acciones de difusión relacionadas con la consultoría deben estar autorizadas por FIA y ajustarse a los formatos y normativas establecidas en el “Instructivo de Difusión, Comunicaciones y Publicaciones” de FIA.

### **2.3.6 Apropiabilidad de resultados**

Los derechos patrimoniales de los resultados del trabajo encomendado y de todo el material generado pertenecerán a FIA, tales como manuales, cápsulas audiovisuales, informes, etc. Los derechos morales de él o los autores serán respetados en conformidad con la legislación vigente. FIA podrá editar, publicar y difundir por cualquier medio los resultados y material generado de la consultoría encargada, en forma íntegra, separada o compilada y será titular de los derechos patrimoniales correspondientes. Por el sólo hecho de postular, el postulante se compromete a otorgar todas las autorizaciones y cesiones de derechos necesarias en los casos que corresponda.



D.E. N° 17/2021 24-06-2021 Se aprueba texto de bases y formulario de postulación de esta licitación.

  
.....  
Dirección Ejecutiva



**Licitación Consultoría**

**“Elaboración de planes de negocio para el fortalecimiento en agronegocios de cooperativas del sector silvoagropecuario y/o de la cadena agroalimentaria asociada de las regiones de: Arica y Parinacota, Tarapacá y Antofagasta.”**

**BASES LICITACIÓN CONSULTORÍA: “ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO PARA EL FORTALECIMIENTO EN AGRONEGIOS DE COOPERATIVAS DEL SECTOR SILVOAGROPECUARIO Y/O DE LA CADENA AGROALIMENTARIA ASOCIADA DE LAS REGIONES DE: ARICA Y PARINACOTA, TARAPACÁ Y ANTOFAGASTA.”**