Gobierno Regional de Coquimbo
Fondo de Innovación para la Competitividad Regional, FIC-R
Fundación para la Innovación Agraria, FIA

LICITACIÓN CONSULTORÍA

"PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR DAMASQUERO DEL VALLE DEL CHOAPA EN LA REGIÓN DE COQUIMBO"

Bases Técnicas y Administrativas
Enero 2017

Gobierno Regional de Coquimbo
Fondo de Innovación para la Competitividad Regional, FIC-R
Fundación para la Innovación Agraria, FIA

LICITACIÓN CONSULTORÍA

"PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR DAMASQUERO DEL VALLE DEL CHOAPA EN LA REGIÓN DE COQUIMBO"

BASES TÉCNICAS Y ADMINISTRATIVAS

Enero 2017

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 4
2. BASES TÉCNICAS 6
   2.1. ANTECEDENTES GENERALES 6
   2.2. OBJETIVOS 8
      2.2.1. Objetivo General 8
      2.2.2. Objetivos Específicos 8
   2.3. RESULTADOS ESPERADOS 8
   2.4. ASPECTOS METODOLÓGICOS 9
   2.5. EQUIPO TÉCNICO 11
   2.6. PERÍODO DE EJECUCIÓN 11
   2.7. CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO 12
3. BASES ADMINISTRATIVAS 13
   3.1. PROCESO DE POSTULACION 13
      3.1.1. Postulante 13
      3.1.2. Modalidad de postulación 14
      3.1.3. Fechas de postulación 14
      3.1.4. Documentos a presentar 14
      3.1.5. Formas de presentación de la propuesta 14
      3.1.6. Consultas 14
   3.2. PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS 15
      3.2.1. Admisión 15
      3.2.2. Evaluación 15
      3.2.3. Adjudicación 17
      3.2.4. Comunicación de resultados 17
      3.2.5. Aceptación de condiciones de adjudicación 18
   3.3. CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN 18
      3.3.1. Suscripción de contrato 18
      3.3.2. Garantía 18
      3.3.3. Entrega de recursos 19
      3.3.4. Entrega de informes a FIA 19
      3.3.5. Seguimiento y supervisión 20

3.3.6. Difusión 20
3.3.7. Apropiabilidad de resultados 20
ANEXO I. PLAN DE MARKETING **21**

WWW.FIA.CL | INFO@FIA.CL

1. INTRODUCCIÓN

La Fundación para la Innovación Agraria (FIA), es la agencia del Ministerio de Agricultura, cuya misión es fomentar una cultura de la innovación en el sector agrario, agroalimentario y forestal, promoviendo y articulando iniciativas de innovación que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de las agricultoras y agricultores, en todas las regiones del territorio nacional.

De esta forma, FIA busca apoyar el fortalecimiento de la competitividad a través de la innovación promoviendo iniciativas del sector de pequeña y mediana escala, las cuales contribuyan al desarrollo de territorios socialmente inclusivos, ambientalmente sustentables y a la base económica de Chile y sus regiones.

Mediante el impulso y apoyo a la generación de procesos de innovación en el sector, FIA espera contribuir a la transformación de ideas y/o conocimientos en un nuevo o un mejor producto (bien o servicio); proceso (productivo o de distribución); método de comercialización y marketing; y/o método organizacional; que sean valorados y reconocidos por el mercado.

En este contexto, la labor de FIA se orienta hacia cuatro objetivos principales:

- Diseñar estrategias y/o programas que generen o potencien plataformas público-privadas, tanto a nivel nacional, regional como local, para fortalecer los procesos de innovación en el sector.
- Impulsar iniciativas que permitan incorporar innovaciones en productos, procesos productivos, comerciales y de gestión, que tengan impacto en la pequeña y mediana agricultura y en la pequeña y mediana empresa que participa de las distintas fases de la cadena de producción.
- Fortalecer las capacidades tecnológicas, comerciales, de recursos humanos y gestión, al interior del sector agrario.
- Difundir y transferir conocimiento y/o información en materia de innovación a los distintos actores del sector agrario, agroalimentario y forestal.

Para el logro de dichos propósitos, FIA y el Gobierno Regional de Coquimbo han suscrito el Convenio de Transferencia de Recursos código BIP30413176-0, a través del cual el Gobierno Regional de Coquimbo asignó recursos provenientes del Fondo de Innovación para la Competitividad – Regional (FIC-R) a FIA para la elaboración e implementación del "Programa de Fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero del Valle del Choapa en la región de Coquimbo", cuyo propósito fundamental es dar solución a los problemas de competitividad de la industria del Damasco en la Región a través de la innovación, de manera de agregar valor a la cadena productiva y diversificar la oferta productiva actual.

En el marco del convenio antes señalado, el Gobierno Regional de Coquimbo y la Fundación para la innovación Agraria, ponen a disposición de los distintos actores vinculados al sector agrario, agroalimentario y forestal de la Región de Coquimbo la presente licitación de consultoría

WWW.FIA.CL INFO@FIA.CL

denominada "Programa de Fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero del Valle del Choapa en la región de Coquimbo".

WWW.FIA.CL | INFO@FIA.CL

2. BASES TÉCNICAS

2.1. ANTECEDENTES GENERALES

La región de Coquimbo es la tercera Región con mayor producción de damascos a nivel nacional, de acuerdo a la información generada por el Catastro Frutícola de la Región de Coquimbo año 2015 (Fuente: CIREN), con un total de 263,2 hectáreas productivas de damasco que representan el 30% del total de hectáreas a nivel nacional. Estas superficies están asociadas a 208 explotaciones agrícolas que se localizan mayoritariamente en la Comuna de Salamanca, concentrando cerca del 94% de la producción regional.

Actualmente existen dos grandes organizaciones productivas que concentran a parte importante de los productores de damascos de la Región como asociados, estas organizaciones corresponden a la Cooperativa Agro Frutícola Chillepin y la sociedad Agrícola Chillepin. No obstante, existe un número importante de productores que, si bien no se encuentran vinculados formalmente a ninguna de dichas organizaciones, si actúan como proveedores de éstas o bien comercializan a través de ellas.

Anterior al desarrollo de dichas organizaciones, han existido iniciativas y esfuerzos públicos y privados en la Región, tendientes a apoyar el desarrollo del sector, particularmente respecto de mejorar condiciones de comercialización, la competitividad y diversificación productiva de la industria del damasco. Sin embargo, aún se mantienen importantes brechas y factores limitantes que han impedido que la industria del damasco tenga un nivel de sustentabilidad que permita mantener niveles de desarrollo permanente.

Paralelamente a este trabajo FIA, a través de la actualización de la Agenda de Innovación Agraria de la región de Coquimbo, realizó un levantamiento de información y vinculación con el sector productivo que permitió determinar como factores limitantes del sector damasquero los siguientes aspectos:

1) Deficiente manejo productivo de huertos para una mejor calidad de fruto

Una importante producción de damascos locales es destinada a procesos de agregación de valor, como el deshidratado, pero existen deficiencias en la base de producción que permita obtener un producto homogéneo, de calidad exportable y mantener los niveles de competitividad del rubro en la Región.

2) Bajo nivel de diferenciación y agregación de valor del damasco

Los procesos de agregación de valor para la producción del damasco, requieren de una determinada tecnología que permita, a un bajo costo, incorporar valor a la producción local, de manera de ser más competitiva. Junto con ello se requiere diferenciar la producción local en el mercado, incorporando valor a las formas de producción, localización, origen, entre otras alternativas.

3) Efectos del cambio climático sobre condiciones de producción de carozos:

El proceso de cambio climático que evidencia la Región, ha cambiado algunos parámetros productivos en carozos, no sólo en cuanto a disponibilidad del recurso hídrico, sino también en

cuanto a horas frío y requerimientos de temperatura, lo que hace que el cultivo enfrente variables productivas que le hacen ser más vulnerable, pudiendo disminuir su productividad y rentabilidad futura.

Frente a estos factores, la Agenda de Innovación Agraria de la región de Coquimbo propone los siguientes lineamientos de innovación y acciones:

- Desarrollar un programa de fortalecimiento en asistencia técnica, que permita introducir mejoramiento en tecnologías de producción y manejo técnico de huertos, orientados a mejorar la calidad de la fruta.
- Incorporar tecnología que aumente eficiencia en el uso del agua y permita la introducción de energía solar para la disminución de costos.
- Desarrollo de nuevas pautas de manejo, que permitan un mejor control de la calidad de la fruta, mejorando aspectos como el control de plagas y enfermedades, nutrición, con tecnología con bajo uso de agroquímicos.
- Promover alianzas entre productores locales, para hacer frente a desafíos comunes de manejo productivo y comercialización.
- Desarrollo de alternativas de deshidratado de damasco en base a uso de energía solar y en condiciones de alta inocuidad.
- Evaluar alternativas de agregación de valor a la producción local de damascos, mediante el desarrollo de pulpas, concentrados, esencias, entre otras.
- Incorporación de alternativas de producción agroecológica u orgánica para diferenciación de productos.
- Desarrollo de packaging que introduzca alternativas novedosas para el consumo de productos con agregación de valor.
- Evaluación de nuevas alternativas de material genético posible de introducir, para mantener lacompetitividad del rubro en el territorio.
- Desarrollo de un programa de mejoramiento genético, que permita incorporar los desafíos de la adaptación al cambio climático.
- Desarrollo de nuevas prácticas de manejo a nivel predial, que permitan un mejor control sobre las variables críticas del clima que afectan la productividad de los huertos.

La presente Convocatoria, se enmarca en el contexto del trabajo realizado en la Agenda de Innovación Agraria de la Región de Coquimbo, particularmente en el Valle del Choapa, que a través de un trabajo colaborativo desarrollado tanto con los productores, organizaciones e instituciones públicas y privadas, identificó al cultivo del Damasco como un sector que si incorpora acciones de innovación en su modelo de negocio, puede lograr mayores niveles de competitividad.

Bajo este contexto, la Fundación para la Innovación Agraria en conjunto con el Gobierno Regional de Coquimbo han tomado la determinación de desarrollar el "Programa de Fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero del Valle del Choapa en la región de Coquimbo", a fin de

desarrollar un programa de Innovación en el modelo de negocios del sector Damasquero del Valle del Choapa, que permita a través de la innovación, diversificar la oferta actual de productos y mejorar la gestión organizacional de los involucrados.

2.2. OBJETIVOS

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

2.2.1. Objetivo General

Desarrollar un programa de Innovación en el modelo de negocios de los productores de damasco del Valle del Choapa, mediante la introducción de tecnologías que permitan mejorar sus procesos productivos y diversificar la oferta de sus productos agroalimentarios.

2.2.2. Objetivos Específicos

1. Establecer una Mesa de coordinación Territorial en la que participen los actores públicos y privados que actualmente intervienen de manera directa e indirecta en el sector.
2. Realizar un diagnóstico y levantamiento de la línea base del sector Damasquero del Valle del Choapa, que permita determinar por un lado las brechas productivas y factores limitantes del sector, y a su vez defina los factores habilitantes para el desarrollo de un programa de Innovación
3. Elaborar y desarrollar una propuesta de diversificación de la oferta actual de productos agroalimentarios, que considere todos los aspectos relevantes para su implementación dentro de la cadena de valor.
4. Desarrollar e implementar, mediante la introducción de tecnologías, nuevos procesos productivos que permitan el desarrollo de nuevos y mejores productos en base a damasco y sus derivados.
5. Desarrollar un modelo de comercialización que permita introducir al mercado la nueva oferta de productos y la generación de nuevos negocios en función de ésta.

2.3. RESULTADOS ESPERADOS

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

Objetivo Específico	Resultado Esperado
1	• Mesa de coordinación Territorial establecida con la participación de los actores públicos y privados que actualmente intervienen de manera directa e indirecta en el sector.
2	• Diagnóstico que permita determinar aspectos, tales como: a. Número de productores susceptibles de ser beneficiados. b. Estado de los huertos, instalaciones de cada productor e instalaciones asociativas.

Objetivo Específico	Resultado Esperado
	c. Producción de damascos en el valle de Choapa por variedad. d. Destino actual de la producción por variedad. e. Estado actual de las instalaciones productivas y de proceso, pertenecientes a la Cooperativa Chillepin y la Sociedad Agrícola. f. Nivel de pérdidas actuales que poseen los productores de damascos del Valle del Choapa. g. Puntos críticos de los procesos productivos y alimentarios desarrollados en la Actualidad. h. Cuantificación del nivel de Ventas en función de volumen, precio y condiciones de venta. i. Identificación y caracterización de los clientes actuales. • Generación de un plan de renovación de huertos y de manejos, considerando efectos de eventos extremos en el territorio (heladas, altas temperaturas, escases de recursos hídricos, entre otros)
3	• Propuesta de diversificación de la oferta actual de productos que considere al menos 5 alternativas, distintas al deshidratado y fruta fresca. • Demanda potencial, valorización de mercado y proyección de ventas de cada una de las alternativas propuestas. • Inversión tecnológica requerida en cuanto a procesos y productos. • Modelo de gestión y negocios que se requeriría implementar para desarrollar las alternativas descritas en la propuesta. • Informe de las normalizaciones requeridas para el desarrollo de los procesos productivos de las nuevas alternativas, sujeto a las normativas vigentes. • Propuesta de plan de optimización para la planta deshidratadora de damascos con el objeto de aumentar producción y tiempo de operación de la misma.
4	• Adquisición de las tecnologías requeridas según el análisis realizado. • Implementación de las normas requeridas en las instalaciones que llevarán cabo los procesos. • Modelo de gestión y operación de la(s) planta(s) • Línea de etiquetado y envasado del o los productos seleccionados.
5	• Plan de marketing agroalimentario para la batería de productos a desarrollar. • Mejoramiento de las condiciones de venta y negociación del producto fruta fresca. • Colocación en mercado de la nueva oferta de productos. • Desarrollo de un plan de venta y desarrollo de negocios.

2.4. ASPECTOS METODOLÓGICOS

La propuesta metodológica para cada objetivo específico debe considerar, al menos, los siguientes aspectos:

Objetivo específico N° 1: Mesa de coordinación Territorial.

Como se señaló en los párrafos anteriores, existe una serie de instituciones que han intervenido en el territorio y que actualmente mantienen su presencia para un correcto y coordinado desarrollo de la presente consultoría. Por ello en la primera parte del desarrollo de la consultoría, se deberá constituir la "Mesa de coordinación Territorial", ésta tendrá por objeto acompañar el

proceso de consultoría, validar en caso de que amerite los productos entregados y resolver técnicamente los elementos que se definen en la consultoría. Para ello se ha definido como actores relevantes de su conformación las siguientes entidades:

- Fundación para la Innovación Agraria (FIA)
- Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)
- Seremía de Salud Provincial.
- I. Municipalidad de Salamanca.
- Representantes del Gobierno Regional (DIPLAN)
- Consejeros Regionales del Choapa.
- Fundación Minera Los Pelambres.
- Representantes de la Sociedad Agrícola Chillepin.
- Representantes de la Cooperativa Agrofrutícola Chillepin.
- Representantes de los Productores Independientes de Damascos

Esta mesa en su primera sesión deberá definir su operatividad. La secretaría técnica, así como el seguimiento y control de gestión, estarán en manos de la Consultora.

Objetivo específico N° 2: Diagnóstico

Para la realización del diagnóstico y línea base, se debe considerar la recolección de información primaria, tanto de los productores, como de las organizaciones e instituciones que intervienen en el sector, mediante una encuesta que permita reunir la información solicitada en los resultados esperados. Además se debe considerar información de fuentes secundaria, de al menos, las siguientes fuentes: ODEPA, ADUANAS, SII, SAG, MINISTERIO DE SALUD, entre otras. Además se deberán realizar fichas técnicas que den cuenta del estado de las instalaciones, con indicadores cualitativos y cuantitativos.

Objetivo específico N° 3: Desarrollar una propuesta de diversificación de la oferta actual de productos agroalimentarios.

La propuesta deberá desarrollar un análisis técnico que considere el desarrollo de al menos 5 alternativas de diversificación distintas al deshidratado y fruta fresca. Para ello se deberán tener en consideración los siguientes aspectos:

- Estudio de mercado y condiciones de precio de los nuevos productos.
- Tipo y valor de la maquinaria y/o implementación requerida para el desarrollo de los nuevos productos o líneas de proceso.
- Normas requeridas para su implementación y funcionamiento.
- Modelo de gestión técnica y operacional que las organizaciones deberán implementar para su desarrollo.

Este análisis técnico junto con un análisis comparativo entre los productos, deberán ser entregados de manera secuencial a la mesa de coordinación, quién decidirá entre las opciones propuestas en función de la información entregada.

Objetivo específico N° 4: Implementar y desarrollar, mediante la introducción de tecnologías, nuevos procesos productivos que permitan el desarrollo de nuevos y mejores productos en base a damasco y sus derivados.

Para el desarrollo de este objetivo se debe considerar la implementación tecnológica y la adquisición de maquinarias que cumplan los requisitos y características descritas de los procesos productivos necesarios, para cumplir con los requerimientos del mercado objetivo respecto de calidad y volúmenes. Además, se deben incluir capacitaciones al personal que realizará labores vinculadas a la tecnología implementada y se debe poner en marcha del modelo de gestión de la(s) planta(s) procesadoras, considerando la evaluación de puntos críticos y los requerimientos de asesoría en el mediano y largo plazo. Para ello se asume como un factor clave el instalar capacidades para su operación y gestión por parte de las organizaciones

Finalmente debe realizar una propuesta de packaging para los productos seleccionados, la cual debe ser socializada con la Mesa de Coordinación.

Objetivo específico N° 5: Desarrollar un modelo de comercialización que permita introducir al mercado la nueva oferta de productos y la generación de nuevos negocios en función de ésta

Para el desarrollo del Plan de Marketing Agroalimentario, se debe considerar como base la metodología exigida y desarrollada por FIA, que se encuentra disponible en el Anexo I "Plan de Marketing" de las presentes bases. Además, se debe considerar un staff de profesionales que constituyan una fuerza de venta y negociación que permita colocar en el mercado los productos a desarrollar y establecer contratos de comercialización a futuro.

Para el desarrollo de este objetivo se debe establecer una coordinación con el Programa de Asociatividad Económica –PAE, del Instituto de Desarrollo Agropecuario.

2.5. EQUIPO TÉCNICO

La consultoría debe ser realizada por un equipo técnico capaz de abordar todos los objetivos planteados en las presentes Bases, aplicar la metodología propuesta por la entidad postulante y realizar las actividades detalladas en el plazo establecido. Debe además considerar perfiles profesionales en la menos las siguientes áreas: área agronómica, desarrollo de productos agroalimentarios, transferencia tecnológica, marketing y comercialización, con experiencia comprobada en los ámbitos de la consultoría.
En la propuesta se debe entregar un detalle de las competencias del equipo consultor y antecedentes de otros trabajos realizados en la línea de esta licitación, así como la organización, funciones, tareas y horas de dedicación de cada integrante del equipo técnico para llevar a cabo la propuesta.

2.6. PERÍODO DE EJECUCIÓN

Todas las actividades comprendidas en el marco de esta Licitación deberán realizarse en un plazo máximo **12 meses.**

FIA en casos calificados podrá prorrogar este plazo.

2.7. CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

Para el desarrollo de esta consultoría FIA dispondrá de un financiamiento máximo de $140.000.000, incluidos impuestos. Este monto deberá cubrir la totalidad de los gastos del equipo consultor honorarios, pasajes, viáticos, servicios de terceros, otros necesarios para el desarrollo de la consultoría).El presupuesto de esta consultoría deberá considerar los siguientes conceptos y montos máximos que se indican:

Concepto	Monto
Consultoría	$27.000.000
Inversión Tecnológica	$100.000.000
Implementación del plan de Marketing	$13.000.000
TOTAL	**$140.000.000**

WWW.FIA.CL | INFO@FIA.CL

3. BASES ADMINISTRATIVAS

3.1. PROCESO DE POSTULACION

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

- Bases Licitación **"Programa de Fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero del Valle del Choapa en la región de Coquimbo 2017"**.
- Formulario Postulación Licitación "**Programa de fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero, Coquimbo 2017**".

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.

3.1.1. Postulante

Las propuestas podrán ser presentadas por personas jurídicas constituidas legalmente en Chile, con o sin fines de lucro, relacionadas al sector agrario, agroalimentario y forestal, que se dediquen a la prestación de servicios, investigación y/o docencia y transferencia. Tales como: universidades, centros de investigación y transferencia, entidades consultoras y de asesoría técnica.

Las municipalidades y entidades públicas que pertenezcan a la administración central del Estado no podrán presentar propuestas directamente como entidad postulante, pero podrán colaborar y/o aportar a la realización de éstas.

Otros requisitos para postular:

- Acreditar que cuenta con personalidad jurídica vigente y que su(s) representante(s) legal(es) posee(n) facultad(es) suficiente(s) para suscribir el contrato de ejecución (ver **Anexo 1** del formulario de postulación).
- Contar con RUT e iniciación de actividades (ver **Anexo 2** del formulario de postulación).
- Tener cuenta bancaria para la transferencia o depósito de los fondos adjudicados. No se aceptará utilizar para estos efectos una cuenta bancaria personal del representante legal o socio, coordinador o de otro tercero.
- Contar con capacidades técnicas y de gestión que permita llevar a cabo la iniciativa.

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

3.1.2. 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 parar desarrollar la consultoría en el tema que aborda esta licitación.

3.1.3. Fechas de postulación

La presente licitación abre el **26 de enero de 2017** y cierra el **27 de marzo de 2017.**

3.1.4. Documentos a presentar

El postulante deberá entregar un sobre que indique el nombre de esta licitación. Este sobre debe contener los siguientes documentos:

a) Un ejemplar de la propuesta original en papel, tamaño carta, en el formato Formulario de postulación **"Programa de fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero, Coquimbo 2017"**, Disponible en www.fia.cl.

b) Una copia digital de la propuesta en el **formato Word** del **Formulario de postulación "Programa de fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero, Coquimbo 2017"**, con todos sus anexos que se puede entregar en un pendrive o CD.

c) Una copia digital de la propuesta en el **formato PDF** del **Formulario de postulación "Programa de fortalecimiento de la competitividad del sector Damasquero, Coquimbo 2017", con todos sus anexos,** que se puede entregar en un pendrive o CD.

3.1.5. Formas de presentación de la propuesta

Las propuestas deberán ser presentadas **en alguna** de las siguientes formas:

- Personalmente en las oficinas de FIA ubicadas en Loreley 1582, La Reina (Santiago), **hasta las 15:00 horas del día 27 de marzo de 2017.**
- Enviadas por correo certificado a las oficinas de FIA ubicadas en Santiago.

Las propuestas enviadas por correo certificado, deberán ser enviadas a más tardar el día **27 de marzo de 2017**. En este caso, será responsabilidad de la entidad postulante acreditar que la propuesta fue enviada dentro del plazo establecido en estas bases y recibida por FIA. Se aceptará como medio de acreditación la presentación del comprobante de despacho emitido dentro del plazo de envío establecido anteriormente.

3.1.6. Consultas

Todas las consultas sobre esta licitación se deben hacer por escrito vía correo electrónico a **coquimbo@fia.cl** hasta el **20 de marzo de 2017.**

3.2. PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS

3.2.1. Admisión

Entrarán al proceso de admisión las propuestas que hayan ingresado o hayan sido enviadas a FIA según en el caso, dentro del plazo y horario establecido en el punto 3.1.3 "Fechas de postulación".

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

- Ajustarse a lo establecido en las bases técnicas de esta licitación.
- Presentar todos los documentos solicitados en el punto 3.1.4 "Documentos a presentar".
- Cumplir con los requisitos de entidad postulante del punto 3.1.1 "Postulante".
- Que los documentos solicitados contengan toda la información requerida en el "Formulario Postulación Licitación "Curso Formulación Proyectos Coquimbo 2017", incluyendo:
  - ✓ Firma del representante legal de la entidad postulante.
  - ✓ Certificado de vigencia de la entidad postulante.
  - ✓ Cartas de compromiso y antecedentes curriculares del coordinador y los integrantes del equipo técnico.
- Que el monto total de la propuesta económica no exceda lo señalado en las bases técnicas de esta licitación.

La decisión sobre la admisión de las propuestas es inapelable.

3.2.2. Evaluación

Las propuestas que pasen el proceso de admisión serán evaluadas en base a los siguientes criterios:

Criterios	Ponderación
1. Grado en que la metodología propuesta permite alcanzar los objetivos definidos para la consultoría.	35%
2. Capacidad de ejecución, considerando cantidad y calidad de las competencias del equipo técnico.	25%
3. Coherencia entre las capacidades del equipo técnico y la temática de la consultoría.	15%
4. Organización de las actividades en el tiempo de ejecución establecido en la consultoría.	10%
5. Pertinencia de la distribución de los costos.	10%
6. Coherencia y consistencia general de la formulación.	5%
TOTAL	**100 %**

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

WWW.FIA.CL INFO@FIA.CL

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

Etapas de la evaluación
El proceso de evaluación se realizará en tres etapas:

Etapa I
La primera consiste en la **evaluación individual** de cada una de las propuestas de acuerdo a 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 a 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
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, puntaje y ponderación señalados anteriormente.

Posteriormente, se elaborará un acta con la priorización de las propuestas de acuerdo a su nota final de evaluación y sus recomendaciones, la que será presentada al Comité Regional.

Etapa III
Finalmente se realizará un **Comité Regional**, el cual estará integrado por un profesional de FIA, uno de la Secretaria Regional Ministerial de Agricultura y otro del GORE de la Región Coquimbo.

El Comité Regional revisará las evaluaciones individuales y las del Comité Técnico, y evaluará incorporando la pertinencia estratégica regional en materia de innovación agraria, de cada una de las propuestas en base a los siguientes criterios:

a) Grado en que la metodología propuesta permite alcanzar los objetivos definidos para la consultoría (35%).
b) Capacidad de ejecución, considerando cantidad y calidad de las competencias del equipo técnico (40%).
c) Coherencia entre las capacidades del equipo técnico y la temática (20%).
d) Pertinencia de la distribución de los costos (5%).

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

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

La nota de la evaluación del Comité Regional se agregará a la nota de las evaluaciones individuales, estableciendo una nota final que se determinará mediante la siguiente ponderación, la evaluación individual ponderará un 30%, la nota del Comité Técnico ponderará un 40% y la evaluación del Comité Regional ponderará un 30%.

Finalmente, el Comité Regional generará un acta con la priorización de las propuestas para su recomendación de adjudicación en base a la nota final obtenida.

Las propuestas que obtengan un puntaje promedio inferior a **3,0** no serán recomendadas para su aprobación por el Consejo Directivo o Director Ejecutivo de FIA, según sea el caso.

3.2.3. Adjudicación

La decisión sobre la adjudicación de las propuestas es de responsabilidad del Consejo Directivo de FIA, quien sancionará, su aprobación o rechazo y las condiciones de adjudicación, de manera inapelable. En casos excepcionales, podrá sancionar una propuesta la Directora Ejecutiva, previa delegación de facultades por parte del Consejo Directivo.

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 establecidos en estas Bases o cuando ninguna de ellas cumpla con la calidad técnica necesaria para ejecutar el proyecto o servicio licitado.

3.2.4. 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, en un plazo de 10 días hábiles desde la sanción del Consejo Directivo o de la Directora Ejecutiva, según sea el caso.

Las propuestas no aprobadas no serán enviadas al postulante, pero se pueden retirar directamente en FIA, dentro de un plazo máximo de 30 días corridos contados desde la fecha de comunicación de su no aprobación. Pasado el plazo señalado anteriormente, los documentos serán destruidos, sin ninguna responsabilidad para FIA.

3.2.5. 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, se procederá a la formalización del contrato respectivo.

3.3. CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN

3.3.1. 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.

Todos los contratos con terceros, serán de 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.

3.3.2. Garantía

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

- Boleta de garantía bancaria[1]
- Póliza de seguros de ejecución inmediata[2]
- Depósitos a plazo[3]

---

[1] Garantía bancaria: Garantía que otorga un banco, a petición de su cliente, llamado "tomador" a favor de otra persona llamada "beneficiario" que tiene por objeto garantizar el fiel cumplimiento de una obligación contraída por el tomador o un tercero a favor del beneficiario. se obtiene mediante un depósito de dinero en el banco o con cargo a un crédito otorgado por el banco al tomador.

[2] Póliza de seguros: Instrumento de garantía que emite una compañía de seguros a solicitud de un "tomador" y a favor de un "asegurado". En caso de incumplimiento de las obligaciones legales o contractuales del tomador, la compañía de seguros se obliga a indemnizar al asegurado por los daños sufridos, dentro de los límites establecidos en la ley o en el contrato.

- Pagaré con vencimiento a la vista autorizado ante notario[4]
- Certificado de fianza[5]

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 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, para 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.

3.3.3. Entrega de recursos

Los recursos FIA serán entregados en cuotas, según las necesidades de la consultoría y contra entrega de informes de avance y finales, de acuerdo a lo indicado en el contrato de prestación de servicios correspondiente.

3.3.4. Entrega de informes a FIA

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

---

[3] Depósito a plazo: es el depósito que una persona o empresa mantienen en una institución bancaria y del que no puede disponerse hasta después de transcurrido un período de tiempo, o bien después de notificar con el pre aviso fijado.

4 Pagaré: Escrito notarial en el cual se deja constancia de que quien lo suscribe (tomador), tiene la obligación de pagar en la fecha especificada en el documento y a la persona identificada en el mismo (beneficiario), una cierta suma de dinero. FIA acepta garantizar con este documento solo hasta un máximo de $20.000.000.

[5] Certificado de fianza: Documento emitido por una institución de garantía recíproca, la cual se constituye en fiadora (aval) de las obligaciones de un tomador para con un beneficiario. Para esto el tomador debe entregar una garantía a la institución de garantía recíproca. Ver más información en: http://www.chilecompra.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=26&lt

WWW.FIA.CL INFO@FIA.CL

En la eventualidad de que no se cumpla con la entrega de los informes técnicos, o éstos 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.

3.3.5. 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.

3.3.6. 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 y Publicaciones" de FIA.

En toda forma de difusión pública de la consultoría - a través de notas periodísticas, eventos u otros medios - el consultor debe incorporar el logo del Gobierno Regional de Coquimbo e indicar que se trata de una **iniciativa apoyada y cofinanciada por FIA con el Gobierno Regional de la Región de Coquimbo, a través del Fondo de Innovación para la Competitividad Regional (FIC-R).**

El consultor debe informar a FIA con al menos 15 días de anterioridad a la realización de cualquier actividad de difusión, informando la fecha y lugar, de manera que la Fundación pueda participar y realizar en conjunto con el consultor las invitaciones que estime conveniente.

3.3.7. Apropiabilidad de resultados

Los derechos patrimoniales de los resultados del trabajo encomendado, pertenecerán a FIA. Los derechos morales del o los autores de estos documentos serán respetados en conformidad con la legislación vigente. FIA se reserva la facultad de editar y publicar por cualquier medio una compilación de los resultados de la consultoría encargada o en forma separada, y será titular de los derechos patrimoniales de dicha publicación. Por el sólo hecho de postular, el postulante se compromete a otorgar todas las autorizaciones necesarias para realizar dichas publicaciones.

ANEXO I. PLAN DE MARKETING

Elaboración del Plan de Marketing: estudio que permite conocer las necesidades y deseos de los clientes actuales o potenciales y también cómo se está comportando la competencia en el mercado, a nivel de sus productos, precios, promoción, etc. Los estudios de mercado, generalmente, se realizan en tres etapas: breve análisis del entorno, trabajo en terreno a través de entrevistas (personales o telefónicas), entrevistas focalizadas, encuestas de opinión, degustaciones de productos, focus group, entre otros aspectos, y finalmente un análisis de la información recolectada.

También se puede definir como la aplicación de un conjunto de técnicas que permitan realizar una investigación específica, rápida, generalmente pequeña y acotada en su alcance, primordialmente de tipo cualitativo, con la finalidad de conocer aspectos muy específicos de los productos que se quieren comercializar, de los canales de distribución existentes, de los consumidores actuales o potenciales de esos productos, de los precios, la publicidad adecuada, entre otros.

Como referencia se adjunta índice de los contenidos mínimos que dicho plan de marketing debe contener:

I. **Resumen Ejecutivo**

II. **Análisis del entorno**

El análisis del entorno debiera considerar el análisis de los siguientes aspectos:

- Identificación y análisis de la competencia: identificar productos similares en el mercado local o nacional, y reconocer los atributos que la hacen exitosa.
- Análisis de los segmentos y mercado objetivos: señalar a quién va dirigido el producto, es decir, identificación del potencial comprador -colectivo- según su perfil de actividades y segmento socioeconómico.
- Análisis de la demanda y tendencias: identificar cuáles son los productos y tendencias más valorados y cotizados según nuestro consumidor, y cuáles son los atributos que los hacen marcar una pauta dentro del mercado.
- Análisis de provisión del producto y participaciones de mercado
- Conocimiento del producto y sus atributos: responder ¿Cuál es la historia detrás de este producto, su origen?, ¿Cuáles son sus beneficios?, ¿Para la salud, bienestar, experiencia de consumo?, entre otros.
- Análisis de los hábitos de uso del producto: indicar el comportamiento del consumidor ¿Para qué sirve el producto?, ¿Cuándo o en qué momentos se utiliza o consume?, ¿Cómo es su uso?, entre otros.
- Análisis del desempeño de la mezcla comercial y cada una de sus herramientas (4p de la situación actual): analizar la propuesta de marketing en base al producto. Ésta debe ser coherente entre el producto, el precio, el punto de venta/canal de distribución y la promoción –comunicación- para dirigirse correctamente al consumidor y mercado al que se pretende llegar.

WWW.FIA.CL INFO@FIA.CL

- Análisis de los elementos del medioambiente y de contexto relevantes, que considere los aspectos Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos (PEST): considerar que esto también forma parte de la agregación de valor del producto y la empresa.
- Análisis FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del producto en consideración al mercado actual.

III. Plan a futuro

Este debiera contener el desarrollo de los siguientes aspectos:

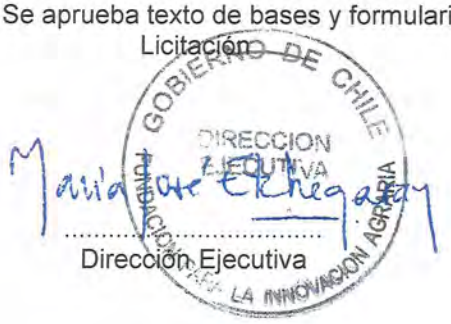
- Objetivos de provisión de servicio
- Objetivos y Estrategia en Marketing
- Estrategia de Posicionamiento (dónde estamos y dónde queremos estar)
- Mezcla de Marketing (4p: producto, precio, plaza, promoción)
- Arquitectura de marca (Principios de la marca – "compromiso" con el consumidor. Identidad de marca, identidad gráfica.)
- Presupuesto.

IV. Principales indicadores para medir la satisfacción y control

El diseño del Plan de Marketing deberá mostrar en forma clara, la factibilidad técnica y financiera de la empresa para poder ejecutar posteriormente las actividades presentadas en dicho Plan.

WWW.FIA.CL | INFO@FIA.CL

D.E. Nº10 - 2017 26-01-2017 Se aprueba texto de bases y formulario de postulación de esta Licitación



.....

Dirección Ejecutiva