20 AÑOS DE INNOVACIÓN AGRARIA

Fundación para la Innovación Agraria
MINISTERIO DE AGRICULTURA

LICITACIÓN CONSULTORÍA FIA 2016

DESARROLLO Y GESTIÓN DEL SELLO DE ORIGEN PARA EL MERKÉN MAPUCHE

Bases Administrativas y Técnicas
Febrero 2016

GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
UNIDAD ASESORÍA JURÍDICA

CONTENIDO

1 BASES ADMINISTRATIVAS 3
1.1 INTRODUCCIÓN 3
1.2 POSTULANTES 3
1.3 POSTULACIÓN A LA LICITACIÓN 4
1.3.1 Modalidad de postulación 4
1.3.2 Fechas de postulación 4
1.3.3 Documentos a presentar 4
1.3.4 Recepción de propuestas 4
1.3.5 Consultas 4
1.4 PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS 5
1.4.1 Admisión 5
1.4.2 Evaluación 6
1.4.3 Adjudicación 6
1.4.4 Comunicación de resultados 7
1.4.5 Aceptación de la adjudicación 7
1.5 CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN 7
1.5.1 Suscripción de contrato 7
1.5.2 Garantías 7
1.5.3 Entrega de recursos 8
1.5.4 Entrega de informes a FIA 8
1.5.5 Seguimiento y supervisión 8
1.5.6 Difusión 8
1.5.7 Propiedad intelectual 9
2 BASES TÉCNICAS 9
2.1 NOMBRE DE LA CONSULTORÍA 9
2.2 OBJETIVO GENERAL 9
2.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS 9
2.4 ASPECTOS METODOLÓGICOS 10
2.5 RESULTADOS ESPERADOS 10
2.6 PRODUCTOS DE LA CONSULTORÍA 13
2.7 EQUIPO TÉCNICO 13
2.8 PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA 14
2.9 CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO 14

GOBIERNO DE CHILE UNIDAD ASESORIA JURIDICA FUNDACION PARA LA INNOVACION AGRARIA

1 BASES ADMINISTRATIVAS

1.1 INTRODUCCIÓN

La Fundación para la Innovación Agraria (FIA), es la agencia del Ministerio de Agricultura, cuya misión es promover una cultura de la innovación y procesos de innovación en el sector agrario, agroalimentario y forestal.

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.

1.2 POSTULANTES

Podrán participar como consultor, personas naturales chilenas, mayores de 18 años y personas jurídicas constituidas legalmente en Chile, con o sin fines de lucro. El postulante debe acreditar poseer experiencia en la realización de consultorías referidas a la temática de la consultoría a la cual postula.

Se entenderá por consultor aquel que suscribe el contrato de prestación de servicios de consultoría con FIA y se compromete a realizar las acciones y actividades contratadas. Será la contraparte de FIA para todos los efectos legales y contractuales.

El consultor debe contar con capacidad técnica y de gestión para llevar a cabo la ejecución de la consultoría. Además, deberá contar con las condiciones necesarias para otorgar las garantías solicitadas por FIA.

El postulante "persona jurídica", deberá acreditar que cuenta con personalidad jurídica vigente y que su(s) representante(s) legal(es) posee(n) facultad(es) suficiente(s) para suscribir el respectivo contrato de ejecución.

No pueden postular ni participar en esta licitación entidades o personas que, por sí mismas o como representantes de otra, mantengan situaciones pendientes con FIA vinculadas al incumplimiento de las obligaciones contraídas en los contratos de ejecución suscritos con esta Fundación, en cualquiera de sus instrumentos.

GOBIERNO DE CHILE
UNIDAD ASESORIA JURIDICA
FUNDACION PARA LA INNOVACION AGRARIA

1.3 POSTULACIÓN A LA LICITACIÓN

Todas las propuestas que se presenten deberán ajustarse a las condiciones y requisitos establecidos en los documentos: (1) "Bases licitación consultoría FIA 2016" y (2) "Formulario postulación licitación consultoría FIA 2016", que en conjunto contienen la reglamentación para postular a esta licitación.

1.3.1 Modalidad de postulación

La postulación a la licitación se realizará a través de la modalidad de licitación abierta. Esto significa que podrán postular todas las personas y entidades que lo deseen y que cumplan con los requisitos y las condiciones necesarias para desarrollar la consultoría en el tema que aborda esta licitación.

1.3.2 Fechas de postulación

La presente licitación abre el **05 de febrero de 2016** y cierra el **04 de marzo de 2016, a las 16:00 horas.**

1.3.3 Documentos a presentar

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

- Un ejemplar de la propuesta **original** en papel, tamaño carta, en el formato "Formulario postulación licitación consultoría FIA 2016".
- Una **copia** en papel, tamaño carta, en el formato "Formulario postulación licitación consultoría FIA 2016"
- Una **versión digital** de la propuesta en el formato "Formulario postulación licitación consultoría FIA 2016" en archivo Word.

1.3.4 Recepción de propuestas

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

- Personalmente en las oficinas de FIA ubicadas en Santiago, **hasta las 16:00 horas del día 04 de marzo de 2016.**
- Enviadas por correo certificado a las oficinas de FIA ubicadas en Santiago a más tardar **el 04 de marzo de 2016.**

La dirección de las oficinas de FIA en Santiago es calle Loreley 1582, La Reina.

Será responsabilidad del postulante acreditar que la propuesta fue presentada o enviada, a más tardar en la fecha y hora indicada, según corresponda.

1.3.5 Consultas

Todas las consultas referentes a la presente licitación, deberán ser formuladas vía el correo electrónico: **licitacionude2016@fia.cl**

El período de recepción de consultas será entre el **08 de febrero y el 03 de marzo de 2016**.

GOBIERNO DE CHILE
UNIDAD ASESORIA JURIDICA
FUNDACION PARA LA INNOVACION AGRARIA

1.4 PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS

1.4.1 Admisión

Entrarán al proceso de admisión las propuestas que hayan ingresado o hayan sido enviadas a FIA, según el caso, dentro del **plazo y horario, según corresponda, establecido en estas bases.**

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

- Ajustarse a lo establecido en las bases técnicas de esta licitación.
- Presentación de todos los documentos solicitados en el punto 1.3.3. "Documentos a presentar".
- Que los documentos presentados contengan toda la información requerida en el "Formulario postulación licitación consultorías FIA 2016", incluyendo firmas y anexos.
- Que el consultor se ajuste a lo indicado en el punto 1.2. "Postulantes".
- Que el monto total de la propuesta económica no exceda a lo señalado en las bases técnicas de esta licitación.

La decisión sobre la admisión de propuestas es inapelable.

GOBIERNO DE CHILE
UNIDAD ASESORÍA JURÍDICA
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA

1.4.2 Evaluación

Las propuestas admitidas serán evaluadas en base a los siguientes criterios y considerando una escala de evaluación de 1 a 5, donde 5 es la nota máxima y 1 la nota mínima:

Criterio	Ponderación
Grado en que la metodología propuesta permite alcanzar los objetivos definidos para la consultoría	30%
Claridad en la definición de los resultados y productos de la consultoría	20%
Capacidad de ejecución, considerando cantidad y calidad de las competencias del equipo técnico	15%
Coherencia entre las capacidades del equipo técnico y la temática de la consultoría a la que postula	15%
Organización de las actividades en el tiempo indicado	10%
Pertinencia de la distribución de los costos	5%
Coherencia y consistencia de la formulación	5%

El proceso de evaluación se realizará en dos etapas. La primera consiste en la evaluación individual de cada una de las propuestas de acuerdo a los criterios, puntaje y ponderaciones antes señaladas, que se realizará por profesionales de FIA y/o por expertos externos.

La segunda etapa será llevada a cabo por un Comité Técnico, que estará constituido por un coordinador y máximo 5 profesionales dependientes o asesores externos, los cuales serán nombrados por la Dirección Ejecutiva de FIA. Este Comité revisará las evaluaciones individuales y emitirá una segunda evaluación de cada una de las propuestas, aplicando los mismos criterios y ponderaciones anteriormente señalados.

Luego, el Comité Técnico establecerá una nota final que se determinará mediante un promedio ponderado, donde cada evaluación individual ponderará un 50% y la nota del Comité Técnico que ponderará un 50%. Posteriormente, se elaborará un acta con la priorización de las propuestas de acuerdo a su nota final de evaluación y sus recomendaciones y observaciones, la que será presentada a la Dirección Ejecutiva de FIA.

1.4.3 Adjudicación

La decisión sobre la adjudicación de las propuestas es de responsabilidad de la Dirección Ejecutiva de FIA. La Dirección Ejecutiva considerará las evaluaciones individuales y del Comité Técnico para sancionar la aprobación o rechazo de las propuestas, así como la asignación de recursos y las condiciones de adjudicación, de manera inapelable.

GOBIERNO DE CHILE
UNIDAD ASESORIA JURIDICA
FUNDACION PARA LA INNOVACION AGRARIA

1.4.4 Comunicación de resultados

FIA comunicará por carta al postulante el resultado de la licitación, en un plazo no superior a 25 días hábiles desde la fecha del cierre de la presente licitación.

Independiente del resultado de admisión y selección de las propuestas, éstas no serán devueltas al postulante.

1.4.5 Aceptación de la 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 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.

1.5 CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN

1.5.1 Suscripción de contrato

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

Todos los **contratos con terceros** que suscriba el consultor para el desarrollo de la consultoría, serán de su exclusiva responsabilidad. 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.

1.5.2 Garantías

Para garantizar el fiel cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato de consultoría correspondiente y la correcta utilización de los recursos transferidos, el consultor deberá entregar a FIA alguno(s) de los siguientes documentos de garantía:

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

[1] 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] 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.

- Certificado de fianza[3]
- Pagaré a la vista (máximo 8 millones de pesos)[4]

El monto y vigencia de esta garantía las determinará FIA antes de suscribir el contrato de ejecución 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 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 todos 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.

1.5.3 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.

1.5.4 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 prestación de servicios correspondiente.

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

1.5.5 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.

1.5.6 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.

---

[3] 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&It

[4] 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 sólo hasta un máximo de $8.000.000.

En toda forma de difusión pública de la consultoría - a través de notas periodísticas, eventos u otros medios – acordados con FIA, el consultor debe indicar que se trata de una iniciativa financiada por la Fundación para la Innovación Agraria.

1.5.7 Propiedad intelectual

Los derechos patrimoniales de los resultados del trabajo encomendado, pertenecerán a FIA. Los derechos morales de él 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 solo hecho de postular, el postulante se compromete a otorgar todas las autorizaciones necesarias para realizar dichas publicaciones.

2 BASES TÉCNICAS

Chile cuenta con una gran variedad de productos asociados a lugares específicos del territorio, los cuales se destacan por ser fruto de tradiciones y únicos en su clase. Dadas sus características, en algunos casos, es necesario establecer algún tipo de protección que entregue ciertas garantías a quienes los producen, para lo cual existen diversas herramientas que impulsan la preservación y estímulo de formas particulares de producción tradicional, potenciando la unión en las comunidades territoriales de origen, y favoreciendo el desarrollo económico de los pequeños productores a lo largo de nuestro país.

Así, en el marco del Convenio de colaboración celebrado entre la Subsecretaría de Economía y Empresas de menor tamaño y la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), y en el marco del Programa de Patrimonio Alimentario de FIA, se estimó necesaria la realización de esta consultoría que tiene por objetivo "Diseñar e implementar acciones que permitan al producto merkén, ser gestionado de forma asociativa, fortaleciendo las estrategias de comercialización, con foco en preservar la calidad y agregar valor al producto".

2.1 NOMBRE DE LA CONSULTORÍA

Desarrollo y la gestión del producto "merkén", en la perspectiva de su incorporación al programa "Sello de Origen".

2.2 OBJETIVO GENERAL

Diseñar e implementar acciones que permitan al producto "merkén", ser gestionado de forma asociativa, fortaleciendo las estrategias de comercialización, con foco en preservar la calidad y agregar valor al producto.

2.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Caracterizar la estructura organizacional, productiva y comercial que presentan los productores de "merkén".
2. Diagnosticar la masa crítica de oferentes actuales del producto "merkén", incluyendo a todos los actores que comercializan este producto.

GOBIERNO DE CHILE UNIDAD ASESORIA JURIDICA FUNDACION PARA LA INNOVACION AGRARIA

3. Realizar un diagnóstico de la demanda nacional e internacional del producto "merkén".
4. Elaborar una estrategia de comercialización para el producto "merkén", considerando la posibilidad de su incorporación en el programa Sello de Origen.

2.4 ASPECTOS METODOLÓGICOS

- La consultoría deberá considerar revisión de información secundaria a partir de diversas fuentes públicas y privadas, nacionales e internacionales, de carácter técnico, social, económico y comercial.

- Se deben considerar fuentes de información primaria nacionales e internacionales que permitan levantar información en las diferentes etapas de la consultoría.

- Realización de entrevistas a actores relevantes y expertos nacionales reconocidos en la materia de la consultoría. Identificar en la metodología propuesta el perfil de los posibles entrevistados. Los instrumentos metodológicos y la lista de posibles entrevistados debe ser aprobada por FIA antes de su aplicación.

- En relación al diagnóstico de la masa crítica de oferentes actuales del producto "merkén", se debe entregar el detalle metodológico específico a aplicar con éste fin y las dimensiones a analizar.

- Entregar la propuesta metodológica específica para el diagnóstico de la demanda nacional e internacional del producto "merkén".

- Para la realización de talleres o focus group, la fecha y el lugar deben estar previamente aprobados por FIA.

- Se debe considerar la validación de la propuesta estratégica por parte de actores relevantes de la industria a través de instrumentos metodológicos participativos.

- Procesar y analizar la información recopilada y elaborar los informes de resultados.

- Los elementos metodológicos descritos anteriormente corresponden a los mínimos esperados para el desarrollo de la consultoría; sin embargo el detalle y la inclusión de otras herramientas metodológicas serán consideradas en la evaluación de la propuesta.

2.5 RESULTADOS ESPERADOS

Objetivo Específico	Resultados esperados
1. Caracterizar la estructura organizacional, productiva y comercial que presentan los productores de "merkén".	Caracterización de la estructura organizacional, productiva y comercial de los productores de "merkén". Caracterización de la estructura organizacional, productiva y comercial de los productores de "merkén". Esta caracterización deberá, a lo menos, contener los siguientes elementos: - Determinación de la estructura organizacional actual y real que poseen las organizaciones de productores de "merkén", describiendo sus

WWW.FIA.CL | INFO@FIA.CL

	características funcionales, administrativas, procesos de toma de decisiones, consejos de administración, trabajo comunitario, reparto de utilidades, interrelación entre productores, entre otros. - Determinación de las formas de producción individuales y grupales que describen en la actualidad los productores de "merkén", identificando procesos generales, existencia o ausencia de tecnología o innovación en los mismos, optimización de recursos, apoyos de programas públicos, entre otros. - Determinación de las formas de comercialización individuales y asociativas que describen los productores de "merkén", logrando establecer canales de distribución actuales, precios de venta, apoyo en herramientas de publicidad y marketing, entre otros. - Determinación del conocimiento actual y real que ostentan los productores de "merkén", con respecto al proceso de obtención del Sello de Origen, sus beneficios, costos, procedimientos para solicitud y obtención del mismo, posibilidades de negocios derivados, apertura a nuevos mercados y procesos productivos pertinentes. - Determinación de los niveles de conocimiento de las diversas formas de trabajo asociativo y comercial que manejan los productores, brechas asociadas, interés por el desarrollo y aplicabilidad de ellas al interior de la organización. - Un diagnóstico que conjugue las falencias identificadas en los productores, tanto organizacionales, como productivas y comerciales, con las acciones y planes correctivos factibles de ser implementados en dichas áreas, sociabilizados con los miembros de las diversas organizaciones para su entendimiento, internalización y empoderamiento de las oportunidades visualizadas.
2. Diagnosticar la masa crítica de oferentes actuales del producto "merkén", incluyendo a todos los actores que comercializan este producto.	<u>Diagnóstico de la masa crítica de oferentes actuales del producto "merkén", incluyendo a todos los actores que comercializan este producto.</u> El diagnostico deberá permitir establecer fehacientemente la cantidad real de oferta capaz de ser generada por parte de las agrupaciones de productores de "merkén".

WWW.FIA.CL | INFO@FIA.CL

	Se deberá determinar la estacionalidad, posibilidades de aumento de la oferta, formas de acopio y almacenamiento y el valor agregado existente. Complementariamente, se deberá incluir el análisis de las variables antes descritas para productores que oferten "merkén" sin Sello de Origen, capaces de configurar competencia directa y/o productos sustitutos.
3. Realizar un diagnóstico de la demanda nacional e internacional del producto "merkén".	<u>Diagnóstico de la demanda nacional e internacional del producto "merkén".</u> El diagnóstico debe ser capaz de determinar el volumen y precio asociados a la demanda tanto local, como nacional y extranjera del merkén proveniente de las organizaciones de productores. Se deben identificar las barreras de entrada, las exigencias de forma, tamaño, embalaje, etiquetado, envase, diseño y otras relevantes para poder evaluar una nueva y real oportunidad de mercado para el merkén con Sello de Origen. Se debe determinar si la potencial obtención del Sello de Origen, constituye efectivamente, un factor relevante al momento de abordar dichos mercados.
4. Elaborar una estrategia de comercialización para el producto "merkén", considerando la posibilidad de su incorporación en el programa Sello de Origen.	<u>Estrategia de comercialización para el producto "merkén".</u> La propuesta debe ser integral, identificando las características actuales y potenciales de los mercados, tanto nacionales como extranjeros, para el merkén ofertado por las organizaciones productoras que posean la capacidad de concretar oportunidades de negocio. Se deben considerar nichos de mercado, creación de redes comerciales y redes de comercio justo, interacción con cooperativas, grupos territoriales o asociaciones de productores. Dicha propuesta debe considerar talleres de análisis y evaluación de factibilidad de oportunidades de mercado que permitan mejorar la toma de decisiones de las agrupaciones. La estrategia debe contener un dossier que estipule los costos asociados a la producción, traslado, embalaje, comercialización y venta de del merkén certificado, contrastándolo con los precios de venta

WWW.FIA.CL | INFO@FIA.CL

	factibles de lograr en los diversos mercados que demandan el producto. Se debe indicar la factibilidad de abordar dichos mercados, jerarquizando cada una de las oportunidades identificadas, y entregando maneras alternativas de producción, que permitan la reducción de costos, mejoras en los precios de venta, y optimización de los procesos productivos. La estrategia debe estar consensuada y validada con los grupos objetivos.

2.6 PRODUCTOS DE LA CONSULTORÍA

Informe Nº	Productos	Plazos
1	• Caracterización de la estructura organizacional, productiva y comercial de los productores de "merkén".	Al mes de iniciada la consultoría
2	• El diagnóstico de la masa crítica de oferentes actuales del producto "merkén". • El diagnóstico de la demanda nacional e internacional del producto "merkén".	A los 3 meses de iniciada la consultoría
3	• La estrategia de comercialización para el producto "merkén".	A los 4 meses de iniciada la consultoría
Final	• Documento final con todos los resultados de la consultoría editado con formato y calidad para imprenta y la base de datos en formato digital.	A los 5 meses de iniciada la consultoría

FIA en casos calificados podrá prorrogar los plazos previamente indicados.

2.7 EQUIPO TÉCNICO

La consultoría debe ser realizada por un equipo consultor que demuestre experiencia en la materia. El equipo consultor debe ser capaz de abordar todos los objetivos planteados y los resultados esperados en éstos términos de referencia, y aplicar la metodología propuesta.

Se recomienda considerar competencias del área social, económica y de propiedad intelectual, en el equipo técnico de la consultoría.

En la propuesta se debe entregar un detalle de las competencias del equipo consultor y antecedentes de otros trabajos realizados, así como la organización, funciones, tareas y horas de dedicación de cada integrante del equipo técnico para llevar a cabo esta consultoría.

GOBIERNO DE CHILE
UNIDAD ASESORIA JURIDICA
FUNDACION PARA LA INNOVACION AGRARIA

2.8 PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA

La consultoría se iniciará a la firma del contrato y tendrá una duración de 5 meses. FIA en casos calificados podrá prorrogar este plazo.

2.9 CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

El monto que FIA dispondrá para la realización de esta consultoría, incluidos impuestos nacionales e internacionales, es de $ 13.775.000. Este monto deberá cubrir la totalidad de los gastos del equipo consultor; honorarios, pasajes, viáticos, servicios a terceros, entre otros necesarios para el desarrollo de la consultoría.

La forma de pago propuesta es:

Cuota	% de pago	Condición de pago
1	20	- Firma de contrato - Recepción conforme de garantía de ejecución por el 20 % del monto total.
2	30	Aprobados por parte de FIA informe 1 y 2
3	25	Aprobados por parte de FIA informe 3
Final	25	Aprobado por parte de FIA informe final.