

BASES TÉCNICAS PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIO, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1 AL PROYECTO:

“Red Mercado Exportación de Servicios Smart Agro etapa de desarrollo año 1” CÓDIGO 22REDME-222000-2

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES

1. La **Resolución (A) N°22**, de 2018, de Corfo, que aprobó el Reglamento de Agentes Operadores Intermediarios de Corfo.
2. La **Resolución (E) N° 381**, de 2020, de Corfo, que aprobó el texto refundido de las Bases del Instrumento “Redes”, sus líneas de apoyo y tipologías, modificada por Resolución (E) N°752, de 2020; por Resoluciones (E) N°734 y (E) N° 1255, ambas de 2021; y por Resolución (E) N°432, de 2022, todas de Corfo.
3. La **Resolución (E) N° 88**, de 2023, de la Dirección Regional de Corfo Valparaíso, que puso en ejecución el Acuerdo alcanzado por el Subcomité de Fomento Productivo del Comité de Desarrollo Productivo Regional de Valparaíso, en su Sesión N° 4, celebrada el día 10 de agosto de 2023, que aprobó el Proyecto denominado “EXPORTACIÓN DE SERVICIOS SMART AGRO”, Etapa de Desarrollo, Año 1, código 22REDME-222000-Que, mediante **Resolución (E) N° 1**, de 2022, de la esta Dirección Regional, se aprobó el Convenio de Desempeño del año 2022, entre el AOI y la Dirección Regional de Valparaíso.
4. El Certificado emitido por el Subgerente de Finanzas de Corfo, de fecha 07 de noviembre de 2023, dando cuenta que los fondos por rendir del AOI CODESSER se encuentran caucionados.
5. El Certificado de no Fraccionamiento del AOI CODESSER, de fecha 06 de noviembre de 2023, suscrita por el Director Regional de Corfo Valparaíso, en cumplimiento a lo dispuesto en el numeral 9 de la Circular N° 20, de 2023, del Ministerio de Hacienda.
6. Que, en relación al plazo de rendición exigido en el citado artículo 18, inciso segundo, de la Resolución N° 30, de 2015, se fija para el 02 de febrero de 2024.

ARTÍCULO 2º: ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

El proyecto “Smart Agro”, reúne a 6 empresas, con el objetivo de incrementar la competitividad y apoyarlas en la inserción exitosa en nuevos mercados, mediante una oferta innovadora, sostenible y competitiva. La oferta exportadora se compone de empresas con servicios y soluciones tecnológicas en la industria Agro.

Específicamente se quiere lograr:

- Incrementar la competitividad y apoyar de manera exitosa a las seis empresas beneficiarias de este proyecto, para que puedan acceder al mercado Peruano, a través de traspaso de conocimiento y generación de redes efectivas con potenciales clientes del país de destino escogido para sus exportaciones.

Descripción del proyecto y propósito:

La ONU calcula que 2050 habrá que dar de comer a 10.000 millones de personas en un planeta con recursos alimenticios limitados e incluso menguantes debido al cambio climático. De hecho, para alimentar a todo el planeta en los próximos treinta años la producción de alimentos deberá crecer un 70%. Dentro de 30 años, cerca de 10.000 millones de personas habitarán nuestro planeta, unos 2.000 millones más que ahora, según las proyecciones de la ONU. Para que haya comida para todos en 2050 y se alcance el segundo Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS), que es el de acabar con el hambre en 2030, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) sostiene en su informe El estado de los recursos de tierras y aguas del mundo para la alimentación y la agricultura. Sistemas al límite (SOLAW 2021) que la agricultura necesitará producir el doble de alimentos con respecto a 2012, año de referencia escogido para esta estimación. Supone un reto mayúsculo, teniendo en cuenta el escenario al que nos enfrentamos: a la incertidumbre generada en la agricultura, ganadería y pesca por los fenómenos meteorológicos extremos propiciados por el cambio climático, se unen la pérdida de biodiversidad y una progresiva degradación del suelo –es decir, que es menos productivo y de la escasez de agua como consecuencia, principalmente, de las acciones humanas. Las empresas agri-techs son esencialmente empresas lideradas por Profesionales con vasta experiencia en Tecnología y tienen como ventaja su rapidez y agilidad en el mercado, multiplicando sus servicios especializados en el desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías para la automatización de las decisiones y el incremento del rendimiento agrícola.

El presente proyecto busca acompañar a las empresas proveedoras de tecnología Smart Agro que quieran explorar la exportación de sus bienes o servicios, insertar en mercados de la región una oferta regional de exportación de tecnología Smart Agro, por medio de un esfuerzo colaborativo y asociativo de internacionalización en una etapa prospectiva, detectando oportunidades comerciales, reduciendo las brechas del grupo asociativo y facilitar la vinculación con potenciales clientes.

ARTÍCULO 3º: OBJETO DEL LLAMADO

Las presentes bases buscan contratar el servicio de asesoría para la etapa de desarrollo Año 1, del Proyecto **“Red Mercado Exportación de Servicios Smart Agro etapa de desarrollo año 1”** en el marco de la potenciación de los servicios de exportación que promueve Corfo.

Objetivos Específicos

OE 1	<ul style="list-style-type: none">• Capacitar a las empresas respecto a la normativa y marco regulatorio de Perú que regula la exportación de productos desde Chile.
OE 2	<ul style="list-style-type: none">• Capacitar a los beneficiarios sobre la oferta y los precios de sus productos, ajustándolos a las particularidades del mercado peruano. Considerando su idiosincrasia, normativa, disposición a pagar y necesidades, así como las limitaciones técnicas y logísticas en cuanto a la instalación, implementación y envío de los productos.
OE 3	<ul style="list-style-type: none">• Establecer relaciones efectivas con potenciales clientes y/o proveedores, además de entidades promotoras del comercio en Perú, para promoverlos productos de Smartagro.

ARTÍCULO 4°: PRODUCTOS DE LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS

La ejecución de esta iniciativa conllevará realizar las siguientes actividades

Nº	Nombre actividad	Descripción	Medio de verificación	Costo \$
1	Consultoría individual de gestión	Asistencia técnica individual de gestión productiva y administración, para estimar sus costos, y responder ante un alza en la demanda del producto, evaluando la gestión de cada empresa.	Informe técnico por empresa de gestión productiva y estimación de costos	3.500.000
2	Consultoría Onboarding: Análisis benchmark	Asistencia técnica individual de carácter comercial: preparación de la oferta de empresa para exportar y vender en mercado Peruano. Determinación de precios y traslados eficientes.	Informe técnico por empresa determinación de precios y traslado eficiente	6.000.000
3	Gira virtual Perú Primeros acercamientos a Perú	El objetivo de esta actividad es generar los primeros acercamientos, tales como instituciones, posibles clientes e instituciones promotoras del comercio Peruano. La actividad busca aplanar el camino para cuando se realice la gira presencial a Perú.	Informe técnico por empresa de listado de instituciones en los cuales existió acercamiento, registro fotográfico	1.500.000
4	Taller 2: Introducción de Smart Agro en Perú	Transferencia de conocimientos relacionados con la normativas de productos y servicios en Perú. Regulaciones y leyes importantes de considerar par exportación de productos al mercado Peruano.	CV expositor, PPT, lista de asistencia, registro fotográfico	1.880.000
5	1ª Gira presencial a Perú	Viaje a Perú para tener mesas de trabajo con potenciales clientes y Stakeholders. La idea de esta gira es que además de reunirse con prospectos que puedan adquirir los servicios de las empresas del grupo, también puedan tener mesas de trabajo con Stakeholders relevantes para los objetivos del proyecto, como; Cámaras de Comercio y agentes promotores de comercio en el país de destino.	Informe técnico por empresa, registro fotográficos.	6.600.000
6	Desarrollo alianzas	Asistencia técnica individual que consiste en el desarrollo de alianzas comerciales del grupo de empresas con instituciones o agrupaciones vitales para el ingreso y desarrollo comercial de las soluciones smart agro en el mercado de destino Perú.	Informe técnico por empresa especificando las alianzas realizadas, firma de acuerdos, registro fotográfico	7.960.000
7	2da Gira a Perú	Esta gira será mas dirigida a cada uno de los beneficiarios quienes podrán reunirse con su potencial comprador o vendedor. Viaje a ciudades específicas donde podrán realizar muestras en terreno de sus productos.	Informe técnico por empresa de listado de instituciones, acuerdos firmados, registro fotográfico	7.500.000
8	Seguimiento a Empresas	Seguimiento individual de la empresas beneficiarias, para que hayan implementado los requisitos regulatorios necesarios para exportar a Perú.	Informe técnico por empresa con la implementación necesaria para exportar a Perú	2.300.000
9	Taller 3: Evento de cierre de proyecto	Análisis de los resultados y coaching final a cargo de asesor con experiencia en exportación	Informe de cierre de proyecto, CV expositor, lista de asistencia, PPT y Registro fotográfico	880.000
			APORTE CORFO	\$38.120.000
			APORTE BENEFICIARIOS	\$4.444.444

Dentro de la propuesta deberá incorporar cada una de las actividades indicadas anteriormente, respetando la descripción de cada una de ellas.

ARTÍCULO 5º: CONTENIDO DE LAS OFERTAS

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

Oferta técnica

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



Oferta económica

- El/la consultor/a deberá entregar una propuesta económica con el precio final de la consultoría a realizar.
- El precio debe incluir todos los impuestos que gravan el servicio.

ARTÍCULO 6° PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

Las propuestas deberán ser enviadas al correo electrónico rolando.montero@codesser.cl, dirigido a Rolando Montero León, ejecutivo de Codesser.

Plazo: hasta el día viernes 08 de marzo de 2024 a las 15:00 horas según consta en bases subidas al portal www.codesser.cl.

ARTÍCULO 7° EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Factor N° 1: Experiencia de la empresa

<i>Evaluación</i>	<i>Nota</i>	<i>Descripción</i>
Muy malo	1	El/la proponente/a posee 1 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de asesoría empresarial en el ámbito de Manejo agronómico sustentable.
Malo	2	El/la proponente/a posee 2 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de asesoría empresarial en el ámbito de Manejo agronómico sustentable.
Regular	3	El/la proponente/a posee 3 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de asesoría empresarial en el ámbito de Manejo agronómico sustentable.

Bueno	4	El/la proponente/a posee entre 4 y 6 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de asesoría empresarial en el ámbito de Manejo agronómico sustentable .
Muy bueno	5	El/la proponente/a posee de 7 o más proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de Manejo agronómico sustentable.

Factor N° 2: Experiencia del equipo de trabajo

<i>Evaluación</i>	<i>Nota</i>	<i>Descripción</i>
Muy malo	1	El equipo de trabajo cuenta con 1 proyecto de experiencia en consultorías de proyectos vinculados de Manejo agronómico sustentable.
Malo	2	El equipo de trabajo cuenta con 2 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de Manejo agronómico sustentable.
Regular	3	El equipo de trabajo cuenta con 3 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de Manejo agronómico sustentable.
Bueno	4	El equipo de trabajo tiene en promedio, entre 4 y 6 proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de Manejo agronómico sustentable.
Muy bueno	5	El equipo de trabajo tiene en promedio 7 o más proyectos de experiencia en consultorías de proyectos vinculados a temáticas de Manejo agronómico sustentable.

Factor N° 3: Presentación formal de la propuesta.

<i>Evaluación</i>	<i>Nota</i>	<i>Descripción</i>
Muy malo	1	La documentación de la oferta no es clara, es ilegible e incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.
Malo	2	La documentación de la oferta no es clara, es legible pero incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.
Regular	3	La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar dos o más aclaraciones al oferente.
Bueno	4	La documentación de la oferta es clara, legible pero incompleta. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.
Muy bueno	5	La documentación de la oferta es clara, legible y completa. No se requiere solicitar aclaraciones al oferente.

Factor N° 4: Puntaje por oferta económica

El puntaje de calificación de la oferta económica se realizará en atención al valor total del servicio informado, asignando nota 5 a la única oferta o a la oferta de menor precio, en caso de haberse presentado más de una oferta. El valor asignado al resto de las ofertas, en su caso, se obtendrá de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$(\text{Menor precio ofertado})/(\text{Precio de la oferta a evaluar}) * 5$$

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya obtenido una mejor calificación en el factor “Experiencia del Equipo de Trabajo”. Si el empate persistiere, se preferirá a aquella que obtenga la mejor calificación en el factor “Experiencia de la Empresa”.

ARTÍCULO 8º: PLAZO Y MONTO DEL CONTRATO

El contrato establecerá una duración máxima para la ejecución de 9 meses, contra facturas de servicios asociados a rendiciones mensuales según estados de avance, por un **monto máximo anual de \$ 38.120.000.-, impuestos incluidos.**

ARTÍCULO 9º: CONFIDENCIALIDAD

Toda información relativa a Corfo, CODESSER, Programa “**RED MERCADO**”, que involucre a terceros o a la que el profesional tenga acceso con motivo del contrato, tendrá el carácter de confidencial. En consecuencia, dicha información deberá mantenerse en carácter de reservada, respondiendo de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

ARTÍCULO 10º: OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO

- a) Será de responsabilidad del adjudicatario que proveerá el servicio, asegurar la participación del personal incluido en su oferta, y será el adjudicatario quien deberá mantenerse en permanente contacto con los profesionales encargados del proyecto.
- b) Responder por los servicios adjudicados, velando porque éstos cumplan con las características exigidas en las bases, y satisfagan los requerimientos formulados en las reuniones de las diferentes etapas de avance.
- c) Todas las que le impongan el Contrato y las Bases.

ARTÍCULO 11º: TÉRMINO ANTICIPADO DEL CONTRATO

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

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



2. Disolución de la entidad adjudicataria.
3. Atraso injustificado en el cumplimiento de plazos estipulados para la ejecución del servicio o trabajos por el mismo oferente en su presentación de carta Gantt de acuerdo a Artículo 5 de las presentes bases.

ARTÍCULO 12°: FORMAS DE PAGO

Los pagos por proveer los servicios se harán en conformidad a las siguientes condiciones:

1. Los pagos serán mensuales por actividad ejecutada y aprobada de acuerdo a la carta Gantt entregado por la empresa postulante.
2. Para el pago se debe entregar un informe correspondiente a la actividad realizada y firmada por la consultora, con acta de conformidad por parte de los empresarios.
3. F-30 beneficiarios sin deudas.

Los pagos se realizarán en pesos moneda de curso legal, no contemplando reajustes ni intereses de ningún tipo.

Las facturas correspondientes a los servicios entregados deberán ser emitidas a nombre –
CODESSER RUT: 70.265.000-3

ARTÍCULO 13°: JURISDICCIÓN

Toda divergencia que surja entre las partes acerca de la interpretación, aplicación o ejecución de las obligaciones estipuladas en las Bases y Contrato, será sometida a la consideración de los Tribunales Ordinarios competentes.

ARTÍCULO 14°: NORMATIVA

La licitación y su consecuente contrato se regirán por las presentes Bases y por las aclaraciones que se efectúen, los que se entenderán en cabal conocimiento de los participantes por el sólo hecho de presentar su interés a la licitación.

ARTÍCULO 15°: DOMICILIO

Para todos los efectos legales derivados de esta licitación, las partes fijan domicilio en la ciudad y comuna de Valparaíso.