

Bases de licitación

Estudio: Desarrollo de nuevos productos y/o alimentos en base a carne ovina

1. Introducción

Los principales productores de carne ovina con enfoque de exportación han sido históricamente Australia y Nueva Zelanda. Ambos países representan sobre 80% de las exportaciones mundiales. Por su parte, existen países que se incorporan fuertemente al mercado dentro de los que se encuentra Pakistan, en respuesta a una fuerte demanda y altos precios que se han registrado en los países de Medio Oriente. En relación a América del Sur, la disponibilidad exportable se encuentra mayormente en países como Argentina y Uruguay y en menor grado en Chile.

Durante la próxima década, las proyecciones de FAO-OCDE indican que las exportaciones de carne ovina debería acelerarse debido a la creciente demanda por mayores volúmenes que se estima llegará a 499 mil toneladas (equivalente canal) en el año 2021. La demanda vendrá tanto de importadores tradicionales como de mercados en desarrollo que responden al crecimiento de los ingresos, como los de China, Arabia Saudita, Jordania, Emiratos Árabes y Qatar.

Para el país, los antecedentes macroeconómicos entregados por ODEPA (2012) muestran que las importaciones para el año 2011 de productos ovinos fueron poco relevantes alcanzando sólo USD\$9,5. Estas importaciones estuvieron basadas en lana (86,4% del valor CIF del total de productos ovinos ingresados al país, y proveniente mayoritariamente de Argentina (85%). Con respecto a las exportaciones, de productos ovinos se alcanzó un valor total de USD\$ 83,5 millones (53,4% correspondiente a carne, 34,9% correspondiente a lana, y 10,2% a cueros).

Dentro de las exportaciones de lana, que son el segundo producto ovino en términos de valor exportado, alcanzaron en 2011 un volumen total de 6.231 toneladas. Este volumen correspondió en 61,7% a lana sucia y 35,6% a tops de lana peinada. Los principales destinos para la lana sucia fueron China (72,1%) y Uruguay (26%). El precio FOB promedio del kilo de este producto durante 2011 fue de US\$ 3,75, y procedía en 76% desde la Región de Magallanes y 12% desde la de Aysén. Los tops de lana peinada exportados en 2011 provinieron en su totalidad de la Región de Magallanes, siendo su destino principal Italia (72,9%), seguido por el Reino Unido (15,4%). El valor FOB del producto enviado alcanzó en promedio US\$ 6,3 por kilo.

Respecto de los cueros, el principal producto en términos de volumen (99,8%) corresponde a productos sin procesar, específicamente los del código arancelario 41021000 "Cueros y pieles



en bruto de ovino, con lana”. Este producto tuvo como principales destinos China (75,8%) y Turquía (18,3%).

Durante la década pasada el producto exportado correspondía, prácticamente en su totalidad, a canales, principalmente de cordero. Esta situación ha evolucionado y actualmente son cinco los códigos arancelarios que concentran los envíos de carne ovina chilenos. Las exportaciones en canales han dado paso a las de cortes de carne ovina con huesos, entre ellos paleta, pierna, silla, etc. Los cinco principales países de destino de la carne ovina nacional en la última década han sido, en orden de importancia, España, México, Francia, Reino Unido y Holanda.

2. Antecedentes

2.1 De la Corporación

La Corporación, es una institucionalidad de Derecho Privado, sin fines de lucro al alero del Gobierno Regional, y se rige por las normas del Título XXXIII del Libro I del Código Civil; por el reglamento sobre concesión de personalidad jurídica de corporaciones y fundaciones; por las disposiciones contenidas en el Capítulo VII de la Ley N° 19.175, Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional; y por sus estatutos.

La Corporación está dotada de una estructura basada en tres unidades estratégicas: Unidad de Innovación para la Competitividad, Desarrollo Económico Local y Atracción de Inversiones y Proyectos Estratégicos. El rol de la esta institución es formular, implementar y ejecutar estudios, programas y proyectos estratégicos que favorezcan la consolidación de la Región de Los Ríos y a la construcción de un tejido productivo vigoroso, que fortalezca la equidad y el desarrollo económico local.

Sus objetivos, de acuerdo al artículo 4° de los estatutos son “promover el desarrollo productivo regional; contribuir al mejoramiento de la competitividad regional; promover la generación y desarrollo de proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica en la Región; promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero; y en general, las destinadas a propiciar actividades o iniciativas sin fines de lucro y que contribuyan al desarrollo económico regional”.

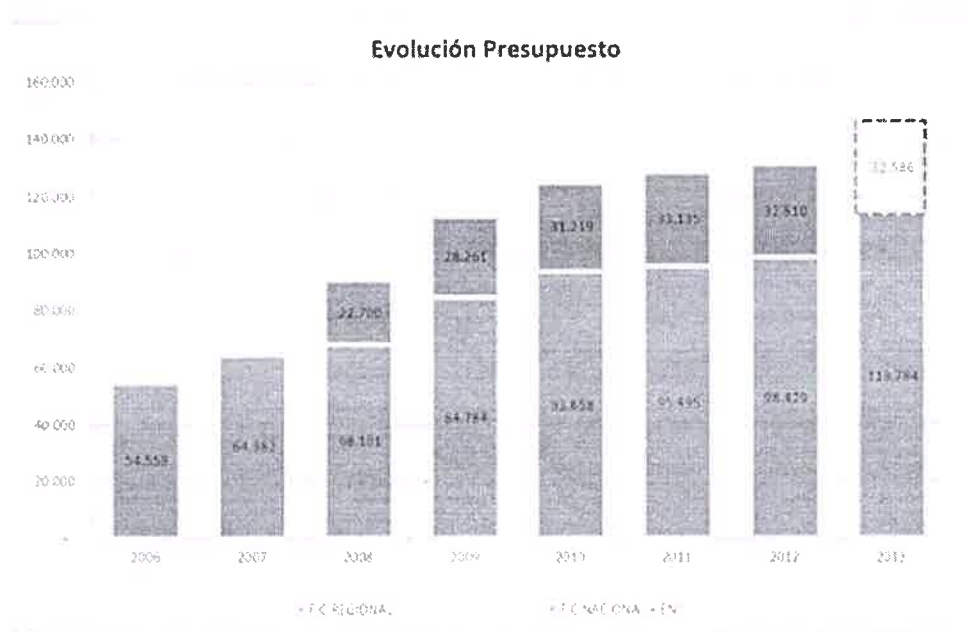
Bajo esta línea, la Corporación Regional se posiciona como un promotor del desarrollo productivo regional, generando proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica. Además debe promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero.



2.2 Fondo de Innovación para la Competitividad

El Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) fue creado el año 2006 y constituye el principal instrumento para dotar de nuevos y mayores recursos los distintos esfuerzos que el Estado realiza en torno a la innovación.

A la fecha, el FIC ha permitido elevar sustancialmente la inversión pública en innovación, con un alza de 18% entre 2006 y 2007, de 41% entre 2007 y 2008, de 24% entre 2008 y 2009, de 10% entre 2009 y 2010, de 3% entre 2010 y 2011, de 2% entre 2011 y 2012, y con una baja de -13,3% entre 2012 y 2013. Esta baja se debe a que el presupuesto del año 2013 de la Subsecretaría de Economía no contempla los recursos del FIC Regional, que representan un 25% de las transferencias totales del FIC, ya que partir de ese año esta Subsecretaría no sigue como intermediario para la entrega de recursos a regiones, entregándole esa labor, y la misma cantidad de recursos, a la Subsecretaría de desarrollo Regional. (Gráfica 1).



Gráfica 1

Fuente: DIPRES

<http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/innovacion/el-fondo-de-innovacion-para-la-competitividad-fic/>

El fondo y su política asociada busca acelerar el tránsito de Chile desde una economía basada en la exportación de recursos naturales a otra que exporte conocimiento y talento. Al respecto, particular énfasis se ha puesto en traspasar la barrera que históricamente ha separado la ciencia de la empresa. En dicho contexto, la focalización ha sido otro logro de mirar integradamente el desafío de innovar. En efecto, sin perder la lógica competitiva que premia la excelencia en la asignación de recursos públicos, se han orientado explícitamente recursos hacia los sectores de mayor potencial de nuestra economía.

Además, junto con apostar a sectores productivos de interés país, se avanzó decididamente en estimular la regionalización de los procesos innovadores. El primer paso fueron las Agencias



Regionales de Desarrollo Productivo, hoy Corporaciones, y la identificación de sus potencialidades. Luego, el establecer un significativo fondo de recursos de decisión regional, denominados FIC Regional (FIC-R) que complementa las transferencias sectoriales.

Otro de los principales desafíos del fondo es promover un cambio social y cultural para lograr que la innovación sea percibida por la sociedad como la vía al desarrollo. Se busca generar mentes creativas que aporten a este desafío a través de instancias que permitan transmitir valores, experiencias y modelos.

3 Desarrollo de la propuesta

3.1 Antecedentes del proyecto

La producción ovina nacional en su mayoría está en manos de la Agricultura Familiar (AFC), la cual se desarrolla en territorios de bajo valor pastoril, tanto en la zona central, sur y austral (ODEPA 2013). La excepción es la región de Magallanes y Antártica Chilena, caracterizada por utilizar grandes extensiones de la Patagonia, donde la masa ovina de 2.205.270 cabezas se distribuye en 544 productores, resultando en una relación de 4.053 ovinos por productor. En la Región de Los Ríos existen 116.149 ovinos distribuidos en 8.509 productores, en consecuencia cada productor de ésta Región tiene en promedio 13,7 ovinos (INE 2007). No obstante, existen excepciones de rebaños de mayor tamaño. Sin embargo, en la Región de Los Ríos predominan los pequeños productores teniendo a la oveja como categoría principal, pues es un animal multipropósito que brinda corderos, carne, lana, leche y cuero.

El INE realizó una investigación estadística en productores ovinos con tenencia mayor a 60 cabezas, entre las regiones de O'Higgins y Magallanes, la cual abordó, además de las existencias, otros aspectos de manejo, producción e infraestructura (INE 2010, 2013). Estos resultados mostraron en el año 2010, que la masa ovina fue de 2.660.373 cabezas en 2.018 productores, estimándose a nivel nacional un total de 3.400.000 cabezas de ovinos. Estos resultados muestran que existe una variación negativa de 13,7% de la masa ovina nacional entre los años 2007 y 2010. La encuesta del 2013, mostró igual tendencia, con una disminución de la masa ovina a 2.428.310 cabezas en 1.808 informantes. Cabe destacar, que en la región de Los Ríos, la existencia ovina aumentó en los rebaños de 60 y más cabezas desde 17.690 a 30.649 animales, entre 2007 al 2013, con un crecimiento de 73,3% (INE 2014).

Los consumos de carne ovina a nivel nacional han generado una tendencia al alza en los últimos años, aun cuando en 2012 esta tendencia se mantuvo sin variación respecto al año anterior (INE 2012). En la región del Los Ríos, la masa ovina ha incrementado al contrario de lo que sucede a nivel nacional donde la existencia ovina ha retrocedido.



Según resultados del estudio “Mercado de la carne y lana ovina en Chile” (ODEPA, 2013), **para mejorar la competitividad del sector** se deben orientar esfuerzos en relación a aumentar la productividad predial, aumentar la calidad del producto y su valor comercial, aumentar la eficiencia de los procesos a nivel industrial, diversificar la oferta de productos cárnicos, estandarizar procesos, diferenciar los productos, incentivar la integración comercial, promover el consumo nacional de carne ovina, y avanzar hacia establecer normas o reglamentos que permitan certificar estándares de cortes y productos.

En cuanto a comercialización, se podría dar mayor **valor diversificando el producto** y destinándolo según los requerimientos del mercado. La obtención de cortes específicos bien presentados, en envases adecuados, con la descripción de la procedencia, **promocionando sus características nutritivas** y desarrolladas con sistemas de producción ambientalmente amigables, son características que deben destacarse al plantear el posicionamiento en los mercados nacionales.

3.2 Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a licitación **“DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O ALIMENTOS EN BASE A CARNE OVINA.”**, con el cual se podrá identificar actuales y potenciales alternativas de desarrollo de productos y/o nuevos alimentos en base a la producción de ovinos para la Región de Los Ríos.

4. Objetivos

Desarrollar nuevos productos y/o alimentos en base a carne ovina para la Región de Los Ríos.

Objetivos específicos:

- a) Identificación del o los negocio(s) de productos y/o alimentos en base a carne ovina (cordero y oveja) en y para la Región de Los Ríos.
- b) Generación y descripción de fichas de productos y subproductos potenciales a comercializar.
- c) Desarrollo y prueba de alternativas de negocios que permitan validar un sistema de comercialización y sus respectivos canales de venta.
- d) Evaluación de las alternativas de negocios que permitan evaluar la factibilidad real de comercialización.
- e) Identificación y análisis de las acciones directas e indirectas que entreguen antecedentes del impacto territorial del estudio y su real aplicación.

5. Productos

Los productos solicitados, están en directa relación con los objetivos que persigue el estudio; por lo tanto, se plantan de forma general abarcando los diversos ámbitos, temáticas y/o



variables que –como consecuencia- influirán en para dar cumplimiento a cada objetivo específico.

5.1 Estudio de mercado para identificar la demanda potencial y el o los mercados objetivos de productos cárnicos en base a cordero.

Para el desarrollo del presente producto, el cual tiene directa relación con el objetivo específico a) **Identificación del o los negocio(s) de productos y/o alimentos en base a carne ovina (cordero y oveja) en y para la Región de Los Ríos**, se deben desarrollar al menos las siguientes actividades:

- Análisis de la estructura de productiva del rubro ovino en la Región de Los Ríos.
- Análisis de la cadena de valor de la carne ovina, determinando las ventajas competitivas y factores limitantes que existan.
- Análisis de la oferta actual de productos en base carne ovina en la Región de Los Ríos.
- Definición y análisis de los segmentos de mercado actuales y potenciales para el negocio de consumo directo de los productos cárnicos en base a carne ovina.
- Definición del perfil potencial de los consumidores del mercado potencial de productos cárnicos ovinos.

Para complementar información asociada al “Producto a”, se recomienda necesariamente revisar los siguientes documentos:

- Aguirre I. 2016. Caracterización productiva y de comercialización de carne ovina en productores del sistema de asistencia técnica (SAT) de INDAP Los Ríos. Memoria de Título presentada como parte de los requisitos para optar al Título de Médico Veterinario, Facultad de Ciencias Veterinarias, Instituto de Ciencia Animal, Universidad Austral de Chile, Chile.
- Informe final “Asesoría profesional para la realización de un programa piloto de comercialización de canales ovinas en mercados institucionales y ferias a usuarios de INDAP Región de Los Ríos”. Realizado por INDAP bajo licitación pública 591376-29-LE14.
- Política Regional de Desarrollo Silvoagropecuario, Región de Los Ríos 2014 - 2018.

5.2 Propuesta de desarrollo de productos cárnicos en base a carne ovina (cordero y oveja) para la Región.

Para el desarrollo del presente producto, el cual tiene directa relación con el objetivo específico b) **Generación y descripción de fichas de productos y subproductos potenciales a comercializar**, se deben desarrollar al menos las siguientes actividades y consideraciones:

- Propuesta de al menos **3 nuevos productos cárnicos** en base a carne ovina, para testeo de consumidores (etiquetado, presentación de productos entre otros).



- La propuesta debe considerar factores y/o atributos de la carne ovina (nutricionales, organolépticos, saludables, tamaños entre otros).
- Marco de normativo y regulatorio que rige para estos fines.

5.3 Generación de pruebas de comercialización de productos cárnicos ovinos, basados en diferentes tipos de mercados.

El desarrollo de este producto, está en relación con el objetivo específico c) **Desarrollo y prueba de alternativas de negocios que permitan validar un sistema de comercialización y sus respectivos canales de venta**, para lo cual se deben desarrollar al menos las siguientes actividades:

Se deben desarrollar al menos las siguientes actividades:

- Caracterización de los atributos diferenciadores de los productos a comercializar en la propuesta en concordancia con la etapa anterior.
- Posicionar y sensibilizar a la carne ovina como tendencia de consumo, con la finalidad realizar las diferentes pruebas de comercialización.
- Testeo de productos ante diferentes tipos de consumidores.
- Propuesta y evaluación de estrategia de marketing.

Se puede considerar en esta etapa la realización de las siguientes actividades para complementar las pruebas de comercialización:

- Desarrollo de imagen corporativa que rescate los atributos del o los productos generados.
- Realización de pruebas en otras regiones y/o líneas paralelas de comercialización potenciales a desarrollar.

5.4 Análisis de viabilidad del o los negocios, a partir de los resultados de las pruebas de comercialización.

Este producto, está en relación con el objetivo específico d) **Evaluación de las alternativas de negocios que permitan evaluar la factibilidad real de comercialización y para ello, se debe desarrollar teniendo en cuenta las siguientes consideraciones y actividades:**

- Determinación “real” del o los modelos de comercialización y/o negocios que permitan potenciar y fortalecer el sector.
- Temporalidad. Considerar el plazo en el análisis de la viabilidad del o los negocios, privilegiando aquellos que puedan generar retornos en corto plazo.
- Posibilidades de expansión (escala).
- Manual de productos (prototipos) desarrollados.



5.5 Análisis de impacto territorial del estudio.

Producto que está en relación con el objetivo específico e) **Identificación y análisis de las acciones directas e indirectas que entreguen antecedentes del impacto territorial del estudio y su real aplicación.** De gran trascendencia, puesto que implica integrar los resultados obtenidos en las etapas previas y variables de carácter territorial, la identidad local y la ruralidad asociada rubro.

Se deben considerar los siguientes aspectos/gestiones/actividades:

- Identificación del potencial de encadenamiento para desarrollar los negocios, considerando la asociatividad entre productores, nexos con la industria, entre otras alternativas.
- Traspaso de conocimientos del o los negocios evaluados a las organizaciones de productores y/o productores individuales que deseen conocerlos.
- Vinculación con instrumentos de fomento y políticas regionales del área.
- Requerimientos de inversión regional para el desarrollo de este tipo de iniciativas.
- Actividad (seminario, taller u otra alternativa) de entrega de resultados.

5.6 Resumen

Objetivo	Producto	Informe asociado
a	5.1	Informe de Avance N°1
b y c	5.2; 5.3	Informe de Avance N°2.
d	5.4	Informe de Avance N°3.
a, b, c, d y e	5.5	Informe Final, video promocional, representación gráfica, actividad de entrega de resultados.

6. Metodología a utilizar

El oferente deberá presentar detalladamente la metodología específica que utilizará para el desarrollo del estudio **“DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O ALIMENTOS EN BASE A CARNE OVINA”**, para ser aplicado en la Región de Los Ríos; la que podrá ser ajustada, en “Reunión de ajuste metodológico” previa planificación con la contraparte técnica designada para el referido estudio.

La metodología específica presentada como parte de la oferta técnica, deberá ser reflejo de la experiencia total o parcial del trabajo del equipo oferente en la materia, junto con el estudio y



análisis de aplicaciones de metodologías similares a nivel nacional e internacional. Especial relevancia tendrá la adaptación que pueda tener al caso local.

Para el desarrollo del estudio, se deben recoger los antecedentes de los esfuerzos realizados en proyectos previos públicos y/o privados con pertinencia en la materia e impacto en el territorio, como así mismo proyectar y priorizar los resultados desde un punto de vista integral, que permita establecer la base para generar una estrategia de desarrollo común en la materia.

7. Informe final

El Informe final deberá compilar la información sistematizada de todos los informes de avance y sus respectivos productos solicitados. Este material debe ser entregado en formato digital a través de dos CD o DVD y en forma escrita a través de 4 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couché de 200 a 250 gr/m², debidamente diseñados según la instrucción que dará el mandante. Se solicitará además, la elaboración de **un video promocional** que sistematice el proceso y **una representación gráfica** del trabajo realizado en el marco del estudio (póster en formato digital y papel) que permita la futura presentación en actividades de difusión (tamaño sugerido: 1.5 m de alto x por 1 m de ancho aproximadamente).

Este material audiovisual permitirá la difusión de los principales resultados obtenidos, junto a la presentación del sector económico en el cual se desarrolla la iniciativa. Para ello, deberá considerar: Producción, Musicalización, Animación de logos corporativos y caracteres; Montaje y Guion técnico. El vídeo será entregado en formato Full HD 1080p y debe considerar 5 minutos de duración. Una vez aprobado el vídeo, se deben entregar 5 copias iguales en CD o DVD, en los formatos universales.

Nota: Se deja expresamente establecido, que los costos asociados a este ítem, serán absorbidos por el oferente.

8. Requisitos y deberes de los oferentes

a. Aceptación de las bases

Los postulantes a la presente licitación, en adelante “oferentes” deberán firmar ante notario la “Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases” (Anexo 7). Mediante la firma de dicho documento se entiende para todos los efectos legales, que el oferente conoce y acepta el contenido íntegro de las presentes bases y acepta los resultados de este llamado.

La decisión de la Corporación es INAPELABLE, sin derecho a indemnización alguna. El oferente favorecido deberá mantener durante todo el proceso de ejecución de la propuesta seleccionada, una constante relación con la Corporación o con quienes ésta designe, debiendo



considerar citaciones a reuniones de trabajo, recoger sus instrucciones, observaciones y/o correcciones y solicitar la entrega de su visto bueno en cada una de las etapas mencionadas en la programación presentada. En el caso de contravención a lo expuesto de manera reiterada (más de tres veces) se dará término anticipado al contrato.

b. Oferentes

Podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, que cumplan con los siguientes requisitos:

- i. Persona jurídica con domicilio en Chile o el extranjero, con experiencia demostrable de al menos 3 años relativa al área del presente estudio y al menos 5 años para el caso del director del equipo de trabajo.
- ii. Los profesionales que se desempeñen en la ejecución de la consultoría deben contar con a lo menos 2 años de experiencia profesional para el caso del equipo de trabajo operativo y a lo menos 5 años de experiencia para el director/jefe del proyecto. En ambos casos, los profesionales deben estar en posesión de un título profesional en el área de: las Ciencias Veterinarias y/o Agrícolas, Ciencias Económicas y/o Administrativas, deseable conocimientos y expertise demostrable en manejo de actividades productivas, estudios de mercado, negocios y comercialización.
- iii. Las personas jurídicas, deberán contemplar dentro de su objeto social, la realización de proyectos, investigaciones o estudios en algunas de las materias indicadas en el punto anterior.
- iv. Se espera que parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

c. Tercerización

Toda subcontratación realizada por el oferente en materias relacionadas con el objeto de esta licitación, deberá ser informada anticipadamente por el oferente a la Corporación, pudiendo este último objetar dicha subcontratación.

En caso de que el oferente opte por la modalidad de subcontratación de alguna de las etapas, éste deberá detallar en su propuesta los servicios que pretende subcontratar aportando el nombre del subcontratista y adjuntando toda la documentación que permita valorar la solvencia y capacidad de los mismos.

Los eventuales subcontratos que la empresa oferente proponga para entregar cualquier bien o producir cualquier servicio no la eximirá, en ningún caso, de las responsabilidades por la totalidad de la oferta presentada, siendo por ende el oferente adjudicado el único responsable del desempeño de los subcontratistas, manteniendo La Corporación, únicamente trato directo con el adjudicatario.



El oferente seleccionado será el único responsable del cumplimiento de todas las obligaciones laborales, previsionales, asistenciales, tributarias, financieras, económicas y otras concernientes a las personas que emplee directamente o en forma de subcontratación.

d. Restricciones e inhabilidades

La Corporación no podrá transferir recursos a:

Oferentes que presenten rendiciones de cuentas pendientes con la Corporación o el Gobierno Regional de los Ríos, relacionadas con fondos concursables o convenios anteriores al año 2016.

Oferentes de instituciones, empresas, universidades, organizaciones, personas jurídicas cuyos miembros de su directorio u organismo administrativo mantengan situaciones pendientes en fondos concursables de La Corporación o el Gobierno Regional de Los Ríos, como persona natural o por medio de personas jurídicas.

Empresas que no estén al día con sus obligaciones laborales o previsionales respecto a todos sus trabajadores, o que hayan sido condenadas o sancionadas por prácticas antisindicales.

e. Uso de la información y propiedad intelectual

Toda la documentación suministrada, tanto en formato escrito como digital, por parte de los oferentes de los servicios solicitados como parte del proceso del presente llamado a licitación se entenderá de uso exclusivo de la Corporación.

Todos los documentos tanto en formato escrito como digital, parciales o finales entregados por el oferente adjudicatario del estudio derivado del futuro contrato, una vez adjudicado, en adelante indistintamente “ejecutores” o “adjudicatarios”, serán de uso y propiedad de La Corporación y podrán ser utilizados para los fines que se estime pertinente, mencionando la fuente.

El oferente se obliga a mantener la más estricta confidencialidad sobre la información, antecedentes o base de datos a que tenga acceso en la prestación de los servicios encomendados. Asimismo, se compromete a adoptar todas las medidas oportunas para garantizar que sus empleados o asociados mantengan igual confidencialidad, respondiendo en definitiva de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación, correspondiente a una multa que asciende al 20% del total del monto del presente estudio.

El adjudicatario no podrá utilizar la información antes mencionada, de un modo distinto al necesario para el debido cumplimiento de sus obligaciones contractuales y sólo podrá usar con fines curriculares y/o académicos los antecedentes que le otorgue el hecho de haber ejecutado la consultoría, previa consulta y autorización por escrito de la Corporación.



9. Plazos, monto y distribución de los recursos.

a. Plazo de ejecución

El estudio se basa en cuatro etapas, teniendo como **plazo máximo de ejecución 12 meses** una vez firmado el contrato, plazo que incluye los periodos de revisión de avances e informes por parte de la Corporación, sin perjuicio de que la Corporación pueda indicar un aumento en los plazos debido a la postergación y/o modificación de ciertas actividades indicadas en las presentes bases, que sean requisitos y/o antecedentes para continuar la consultoría que por este acto se licita y siempre con la finalidad de la mejor obtención de los objetivos de la contratación.

b. Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Monto involucrado
Informe de avance N°1	20%	\$4.000.000
Informe de avance N°2	30%	\$6.000.000
Informe de avance N°3	25%	\$5.000.000
Informe Final, video promocional, representación gráfica, actividad de entrega de resultados.	25%	\$5.000.000
MONTO FINAL		\$20.000.000

El monto máximo disponible es de \$ 20.000.000 (veinte millones de pesos) con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total del Estudio y no por etapa separadas.

c. Cronograma licitación

En la siguiente tabla se muestran las etapas y cronograma de la presente licitación:

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y	Inicio Licitación	07.09.2016
	Inicio Consultas	08.09.2016
	Cierre Consultas	15.09.2016



Admisibilidad	Cierre Licitación	30.09.2016
	Publicación de Resultados admisibilidad	04.10.2016
	Adjudicación de la Licitación.	18.10.2016
Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	02.11.2016

La Corporación informará a través de la página web **www.corporacionlosrios.cl**, cualquier cambio en el presente cronograma, siendo responsabilidad de los interesados la revisión de la misma.

Los resultados del proceso serán comunicados a los participantes por medio de un correo electrónico a las direcciones señaladas en las postulaciones.

d. Lugar y recepción de las propuestas

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), **hasta las 12:30 horas del día 30 de septiembre de 2016**, en la oficina de partes de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de los Ríos ubicada en Esmeralda N°643, 2° piso, Valdivia.

No será considerada ninguna oferta que se reciba fuera del lugar y plazo señalados en la presente cláusula.

e. Documentación mínima para la postulación

Los oferentes deberán presentar, como documentación mínima:

- i. Formulario de postulación, debidamente completado y firmado por el representante legal de la institución oferente. (presentación del oferente, oferta técnica y oferta económica).
- ii. Curriculum Vitae, en adelante "CV", de cada uno de los integrantes del equipo técnico, que dé cuenta de sus competencias técnicas y participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- iii. Carta de compromiso firmada en original y copia simple de los títulos profesionales de cada uno de los participantes que formarán parte del equipo técnico.
- iv. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- v. Declaración Jurada notarial de Conocimiento y Aceptación de las Bases.
- vi. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días desde el día de presentación de la propuesta.



- vii. Copia simple de acta de constitución de la persona jurídica (corporaciones o fundaciones) o escritura pública de constitución en caso de sociedades, y sus modificaciones.
- viii. Fotocopia de carnet del representante legal.
- ix. Certificado o declaración jurada de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales.
- x. Garantía de seriedad de la oferta.
- xi. Copias de Check list debidamente firmado por el representante legal (al momento de entrega de la oferta).

En caso de existir subcontrataciones de actividades puntuales:

- i. Currículum vitae de la empresa o institución a subcontratar.
- ii. Currículum vitae de los integrantes del equipo técnico que formarán parte de los servicios a subcontratar como parte del estudio, que dé cuenta de la participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- iii. Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- iv. Carta de compromiso de todos los participantes firmada en original.
- v. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- vi. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días desde el día de presentación de la propuesta.
- vii. Fotocopia de carnet del representante legal.

f. Rechazo de ofertas

La Comisión evaluadora se reserva el derecho de rechazar cualquier oferta, e incluso rechazarlas todas, si no cumplen una o más disposiciones de estas Bases, o no se estimen, a juicio de la misma, convenientes para los intereses de La Corporación.

A criterio de La Corporación, podrán además ser descalificadas aquellas propuestas en que se compruebe una presentación incompleta o ambigua de los documentos o antecedentes presentados por los oferentes. Los oferentes afectados por el rechazo de sus ofertas no tendrán derecho a solicitar indemnización alguna por este hecho.

10. Organización del proyecto

10.1 Presentación de oferta técnica y económica

Para el cumplimiento de los objetivos de esta licitación las propuestas presentadas deben incluir de forma detallada todos los ítems señalados en los puntos anteriores, basados en dos



partes fundamentales, una propuesta técnica y otra económica que se ajuste y sean acordes entre ellas.

10.2 Oferta técnica.

La oferta debe ser entregada en un sobre cerrado en los siguientes formatos:

- a. Impreso. 2 copias, debidamente anilladas o empastadas.
- b. Digital. 1 copia en CD o DVD.

El sobre cerrado, debe ser rotulado de la siguiente forma:

Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:

**“DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O ALIMENTOS
EN BASE A CARNE OVINA”**

Oferta técnica

Identificación de la persona Jurídica

Nombre de contacto

Correo de contacto

Fono de contacto

Dirección.

Junto al sobre cerrado, el oferente deberá presentar dos copias impresas del documento “CHECK LIST DE POSTULACIÓN” firmado por el representante legal informando la documentación de su respectiva propuesta, la cual será verificada durante la etapa de admisibilidad.

10.3 Estructura base de la oferta técnica.

Esta se encuentra esquematizada en: “Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo” y básicamente propone desarrollar los siguientes ítems:

- a. Portada.

Debe incluir la información descrita en el recuadro anterior

- b. Índice.

Debe incluir un índice del documento.

- c. Alcance General.



Breve exposición sobre la interpretación del oferente a los objetivos y resultados de los términos de referencia asociados a esta iniciativa. Básicamente se debe incluir los conocimientos asociados del territorio e incluir otros alcances que él o los expertos recomienden como necesarios.

d. Descripción de la experiencia del oferente.

El oferente debe hacer una clara y cronológica descripción de la experiencia en las materias y/o áreas y presentar currículum de la institución atinente a la materia y/o áreas.

e. Descripción detallada de la forma en que se dará cumplimiento a los productos y servicios solicitados y comprometidos.

Se debe incluir la metodología a utilizar, dentro de la metodología se debe considerar a La Corporación como contraparte y hacer una completa propuesta a los procesos de difusión y transferencia, y todo ello reflejado y coherente con la carta Gantt expuesta.

f. Anexos solicitados (capítulo 17 del presente documento).

g. Anexos adicionales que el oferente considere relevante para el estudio y que permita demostrar su experiencia en la materia relativa al presente estudio.

En el caso que La Corporación comprobare que alguno de los antecedentes acompañados por los oferentes es falso o adulterado, el oferente quedará fuera de bases. Asimismo, quedará imposibilitado de participar en próximas licitaciones de La Corporación y se tomarán las medidas legales que correspondan respecto a la entrega de dicha información.

10.4 Oferta económica

La oferta debe ser entregada en un sobre cerrado en los siguientes formatos:

- a. Impreso. 2 copias, debidamente anilladas o empastadas.
- b. Digital. 1 copia en CD o DVD.

El sobre cerrado, debe ser rotulado de la siguiente forma:



Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:

**“DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O ALIMENTOS
EN BASE A CARNE OVINA”**

Oferta Económica

Identificación de la persona Jurídica

Nombre de contacto

Correo de contacto

Fono de contacto

Dirección.

10.5 Estructura oferta económica

La oferta económica está basada en el cumplimiento de los servicios/productos asociados a los objetivos de la Licitación, valorizando a estos según las características de las actividades a desarrollar para su cumplimiento. Esta se encuentra esquematiza en el Anexo 3 – Ficha Económica. Cabe destacar que para la presente licitación se consideran todos los valores con impuestos incluidos.

La oferta económica debe ser firmada por el representante legal de la empresa oferente.

11 Proceso de evaluación.

11.1 Etapa de admisibilidad

En ella se contempla la revisión de todos los antecedentes recepcionados, de modo de evaluar si cumplen o no con lo requerido en las bases de licitación en relación a la documentación solicitada en la postulación. Esta etapa será realizada por el equipo técnico de la Corporación nombrado por el Gerente General, y en ella se podrá solicitar mayores antecedentes con la intención de clarificar la oferta presentada o solicitar nueva documentación. Se levantará un acta de esta etapa, en la cual se estipule el total de ofertas admisibles que pasarán a la fase de evaluación.

La Corporación declarará las ofertas inadmisibles cuando éstas no cumplan los requisitos establecidos en las presentes Bases; declarará desierta una licitación cuando no se presenten ofertas, o bien, cuando éstas no resulten convenientes a sus intereses. De todo lo obrado se levantará un acta.

En el caso que el oferente no cumpla con lo requerido en las bases, la Corporación le comunicará por escrito que ha quedado fuera de bases.



11.2 Criterios de admisibilidad

- i. Fecha y hora de ingreso de la oferta, entregados dentro del plazo establecido en las bases del concurso.
- ii. Iniciativa se postula conforme a los usos aprobados en las disposiciones presupuestarias que fundan estas bases.
- iii. Entrega de documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.

11.3 Evaluación

Resuelta la etapa previa, se contempla una evaluación técnica. Para la etapa de evaluación técnica se constituirá un Comité Técnico de expertos en el área que corresponda, el que evaluará las ofertas presentadas. Éste levantará un acta que dejará constancia del puntaje de evaluación de cada oferta, las observaciones realizadas por los evaluadores y las recomendaciones y/o sugerencias que se establezcan. El puntaje total obtenido por el oferente se obtendrá del promedio ponderado de los criterios evaluados.

Sólo aquellos oferentes que hayan obtenido de la evaluación técnica, un puntaje total, determinado según se identifica en el párrafo anterior, igual o superior a 5.0 serán considerados para conformar la lista priorizada de ofertas y pasar así a la etapa de adjudicación. No obstante lo anterior, la comisión técnica que para estos efectos constituya la Corporación, podrá modificar aumentando o disminuyendo la citada nota mínima mencionada en el presente párrafo, dependiendo de la complejidad del estudio y de las ofertas recibidas.

La Corporación se reserva el derecho de solicitar en cualquier momento del proceso mayores antecedentes o aclaraciones, si así lo estimare conveniente, siempre que aquello no amerite ventajas por sobre otros postulantes.



Criterios de Evaluación:

ÍTEM A EVALUAR		FACTOR
Entidad oferente		
Institución Postulante.	Vinculación de la entidad con iniciativas similares. Trayectoria de la entidad.	15%
Equipo técnico		
Jefe de Proyecto	Mayor cantidad de años de experiencia en el rubro. Nº de trabajos (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros) en los que haya participado pertinentes a la consultoría.	25%
Equipo Profesional	Coherencia del perfil con él o los profesionales ofrecidos. Nº de proyectos y/o estudios en los que haya participado cada profesional del equipo, relacionados con la temática solicitada para cada tipo de perfil profesional o área equivalente. Años de experiencia (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros).	
Calidad de la Propuesta Técnica		
Estudio de mercado para identificar la demanda potencial y el o los mercados objetivos de productos cárnicos en base a cordero.	Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados. Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales. La propuesta de todos los productos es coherente y permite obtener resultados ordenados y sistémicos.	45%
Propuesta de desarrollo de productos cárnicos en base a carne ovina (cordero y oveja) para la Región. Generación de pruebas de comercialización de productos cárnicos ovinos, basados en diferentes tipos de mercados.	Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados. Informa de manera clara la metodología a realizar para cumplir con los productos solicitados. Propone elementos complementarios/actividades que mejoren y/o aumenten los productos finales.	
Análisis de viabilidad del o los negocios, a partir de los	Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.	



resultados de las pruebas de comercialización.	<p>Propone claramente la metodología para analizar la viabilidad del o los negocios.</p> <p>Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p>	
Análisis de impacto territorial del estudio.	<p>Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.</p> <p>Considera las organizaciones existentes en la Región, aspectos complementarios asociados a la ruralidad del rubro y otros elementos que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p>	
Organización de trabajo.	<p>Coherencia entre dedicación, responsabilidades (tareas) y resultados esperados.</p> <p>Definición de perfiles y responsabilidades.</p> <p>Dedicación de tiempo real.</p> <p>Carta Gantt (plazos).</p>	
Valor agregado y coherencia de presupuesto		
	<p>Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor al producto final.</p> <p>Desarrollo presupuestario coherente a las principales actividades asociadas al desarrollo de la iniciativa.</p>	15%

11.4 Adjudicación

Durante la etapa de adjudicación, se presentará el resultado de la evaluación técnica a la Comisión de compras y adjudicaciones de la Corporación, la que resolverá adjudicar a aquella oferta que se considere más conveniente a los requerimientos y a los objetivos de la presente licitación, independientemente del puntaje obtenido en la evaluación técnica.

La Corporación podrá, en caso de que el adjudicatario se rehúse a suscribir el Contrato, adjudicar al oferente que le siga en escala de priorización.

Los oferentes que no resulten seleccionados no tendrán derecho a indemnización de ninguna naturaleza.



12 Entrega de informes y formas de pago

A fin de acreditar el logro de los objetivos específicos de la presente licitación, así como el cumplimiento de las actividades señaladas en este documento, el adjudicatario deberá presentar los siguientes informes, divididos en Informes técnicos por etapas, Informe final y entrega de Cartografía respectiva:

Informes:

- a. Informe de avance N°1.
- b. Informe de avance N°2.
- c. Informe de Avance N°3.
- d. Informe final, video promocional, presentación gráfica, actividad de entrega de resultados.

El Informe final debe ser entregado en formato digital a través de un CD o DVD y en forma escrita a través de 2 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos/m2, debidamente diseñados según la instrucción que dará La Corporación.

Pagos:

- a. Primera cuota, correspondiente a un 20% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del primer Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- b. Segunda cuota, correspondiente al 30% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- c. Tercera cuota, correspondiente al 25% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del tercer Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- d. Cuarta cuota, correspondiente al 25% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del Informe final, del video promocional, representación gráfica y actividad de entrega de resultados correspondiente.

13 Correspondencias y comunicaciones

La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el oferente haya informado. El período de consultas finaliza el día 15 de septiembre de 2016, a



las 13.00 hrs. Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: www.corporaciondelosrios.cl, el día 21 de septiembre de 2016, las cuales serán resueltas sin dar a conocer el oferente que la formula, asimismo, las repuestas serán consideradas como parte de las bases de la Licitación descrita en el presente documento.

Cualquier modificación que se incluya mediante estas respuestas será parte integrante del contrato que se firme entre las partes.

Las consultas se realizarán exclusivamente de forma electrónica, a la siguiente dirección de correo: drodriguez@corporacionlosrios.cl

14 Convenio

14.1 Comunicación de adjudicación

Una vez adjudicada la presente licitación se comunicará mediante correo electrónico al oferente favorecido y se procederá a firmar el contrato dentro del plazo de 10 días hábiles contados desde que éste sea puesto a su disposición. Del mismo modo se comunicará vía correo electrónico a aquellos postulantes que no hayan sido seleccionados.

El contrato será redactado por la Corporación y deberá ser firmado ante NOTARIO PÚBLICO, debiendo entregarse a la Corporación tres copias de éste, todo a costa del participante adjudicatario.

Al momento de contratar, el adjudicatario deberá presentar en papel y original o copia autorizada de los siguientes documentos:

- i. Escritura pública de constitución de la persona jurídica, con certificado de inscripción vigente en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces correspondiente, con fecha no anterior a 60 días, y sus respectivas modificaciones.
- ii. Copia legalizada del documento en que conste la personería o mandato del representante legal, si no estuviere acreditado en los documentos anteriores, con fecha no anterior a 60 días contados desde la fecha fijada para la presentación de las propuestas en originales o fotocopias legalizadas ante Notario.
- iii. Nombre Representante Legal, nacionalidad, estado civil, profesión o cargo y copia autorizada ante Notario Público de su Cédula de Identidad.



14.2 La celebración del contrato implicará el otorgamiento de la siguiente garantía:

- i. Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable pagadera a la vista y al sólo requerimiento de la Corporación destinada a garantizar el fiel cumplimiento del contrato. El valor de esta garantía será equivalente al 10% del valor total del contrato. La vigencia de esta garantía se extenderá hasta los 90 días hábiles siguientes al término del contrato, a la orden de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, segundo piso, Valdivia. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el fiel cumplimiento del contrato Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos para: **“DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O ALIMENTOS EN BASE A CARNE OVINA”**”
- ii. El plazo de la vigencia de la boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato.
- iii. El adjudicatario podrá solicitar un anticipo de hasta un 25% del monto del contrato, correspondiente al primer pago, para lo cual deberá realizar la solicitud formalmente adjuntando una Boleta de Garantía por el monto total solicitado como anticipo, el plazo de la vigencia de esta boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el anticipo del contrato: : **“DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O ALIMENTOS EN BASE A CARNE OVINA”**”
- iv. No se aceptarán boletas de garantías de terceros, sólo serán aceptadas boletas de garantía del adjudicatario del estudio.

14.3 Término anticipado del contrato

La Corporación podrá poner término anticipado al contrato cuando el adjudicatario incurra en incumplimiento grave de las obligaciones que asume en virtud de éste. De esto se notificará por escrito al adjudicatario quedando sin efecto el contrato para todos los efectos legales y sin necesidad de declaración judicial.

Esta notificación no dará derecho al adjudicatario a reclamar indemnización alguna y la Corporación se reservará el derecho de deducir las acciones legales que correspondiese.

En caso de incumplimiento, por consiguiente Término Anticipado del Contrato, la Corporación hará efectiva, la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Se entienden como incumplimiento grave de sus obligaciones:



- i. La segunda vez que un mismo informe sea observado por el mandante debido alguna de las siguientes causas:

Descripción deficiente de las actividades y/o productos comprometidos o no permite evaluar el avance real del proyecto en función de las actividades definidas en la carta Gantt del mismo.

- ii. El atraso en la carta Gantt del proyecto supera los 20 días corridos (sólo cuando el atraso sea justificado debido a circunstancias no previstas y la extensión de plazo sea solicitada por el adjudicatario y autorizado por la Corporación se omite esta obligación).
- iii. Cualquiera otra causal estipulada en estas bases.

Del mismo modo, la Corporación podrá, en cualquier momento, poner término al contrato sin indemnización alguna al ejecutor, notificándolo por escrito mediante carta certificada, si éste cayere en insolvencia, se disolviera la sociedad o se decretare su quiebra, sin perjuicio de ejercer los derechos e interponer en su contra las acciones civiles y penales que procedan.

La decisión de poner término al Contrato por incumplimiento grave de las obligaciones del Consultor será comunicada por escrito al adjudicatario, señalando las circunstancias pormenorizadas que justifican tal decisión. En un plazo de diez días contados desde la fecha de la notificación del término anticipado del Contrato, la Corporación procederá a la liquidación de los pagos pendientes relacionados con el estudio, ya sea pagando al adjudicatario los montos que se le adeuden o haciendo efectiva la Garantía de fiel cumplimiento para recuperar los montos que correspondan por concepto de anticipos.

14.4 Multas y sanciones

En caso de que el ejecutor incurra en demoras en la entrega de los productos requeridos deberá pagar una multa ascendente a 1% del valor del contrato por cada día de atraso, pero también incurrirá en dicha multa en caso de atraso en los plazos o etapas parciales.

La multa correspondiente será rebajada administrativamente, por la Corporación de la cuota de pago respectiva.

Sólo por razones de fuerza mayor o si estos atrasos fuesen requeridos para dar fiel cumplimiento al proyecto, la Corporación podrá ampliar los plazos de entrega, previa solicitud presentada por el proveedor.

14.5 Interpretación del contrato

En caso de conflictos para interpretar los elementos que forman parte del presente estudio, se establece como orden de prelación el siguiente:



- i. Bases del Concurso.
- ii. Respuestas sobre consulta a las bases
- iii. Propuestas Técnica y Financiera del oferente.
- iv. Contrato.

14.6 Tribunales competentes

Los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Valdivia, serán los competentes para resolver los conflictos que se susciten entre las partes con motivo de la interpretación, aplicación o ejecución del Contrato.

15 Irrevocabilidad y vigencia de las ofertas

Todas las ofertas presentadas serán irrevocables y su plazo de vigencia se extenderá hasta el día en que La Corporación haya firmado el contrato con el adjudicatario, o hasta la fecha en que La Corporación haya comunicado que se ha declarado desierta la Licitación.

16 Garantía de seriedad de la oferta

Para tener derecho a participar en la licitación, cada oferente deberá entregar una garantía de seriedad de su oferta, consistente en una Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable, pagadera a la vista y al solo requerimiento de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, por una suma del 1% del valor de la licitación.

Su vigencia será de 60 días contados desde la fecha de la apertura. En la glosa se debe indicar que es "Para garantizar la Seriedad de la Oferta para la Licitación: **"DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS Y/O ALIMENTOS EN BASE A CARNE OVINA"**". Si encontrándose próxima la fecha de vencimiento de la Boleta de Garantía Bancaria, aún estuviere en curso el proceso de firma del contrato con el oferente adjudicado, éste deberá prorrogar su vigencia o tomar una nueva boleta de garantía bancaria en las mismas condiciones en que se tomó la boleta primitiva, a total satisfacción de La Corporación.

Esta garantía se hará efectiva, especialmente, en los siguientes casos:

Si siéndole adjudicada la licitación:

- a. No se proporcionan los antecedentes necesarios para elaborar el contrato respectivo, o
- b. No suscribe el contrato dentro del plazo fijado por la Corporación para hacerlo, o
- c. No entregare en forma oportuna la garantía de fiel cumplimiento del contrato.



La garantía de seriedad de la oferta entregada por el oferente cuya oferta haya sido aceptada, le será devuelta una vez que suscriba el contrato correspondiente y contra la recepción conforme de la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Las boletas de garantía bancarias serán devueltas a los oferentes no adjudicados, a los 10 (diez) días hábiles de efectuada la adjudicación de la propuesta, en calle Esmeralda N° 643. Un delegado del representante legal, podrá retirar el documento con un poder simple, adjuntando una fotocopia de su cédula de identidad y de la del representante legal.

En caso que la licitación sea declarada desierta, las garantías de seriedad que se hubieran recibido se devolverán una vez que se encuentre totalmente tramitada la respectiva resolución, bajo las mismas condiciones del párrafo anterior.

17 Anexos

Se incluyen los siguientes anexos, los que se consideran como parte integral de las presentes bases.

Anexo 1. Presentación del oferente.

Anexo 2. Ficha técnica.

Anexo 3. Ficha económica.

Anexo 4. Información síntesis del equipo consultor.

Anexo 5. Datos curriculares de los profesionales (Resumen cv).

Anexo 6. Declaración jurada simple de compromiso (carta de compromiso).

Anexo 7. Declaración jurada ante notario de conocimiento y aceptación de las bases.

Anexo 8. Declaración jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.

Anexo 9. "Check list de postulación" firmado por el representante legal de

