



Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos

# Presentación de proyecto Almacén Fluvial y Ficha de postulación.

Enero 2024



**ALmacén**  
FLUvIAL

## 1. Antecedentes de la iniciativa.

La I. Municipalidad de Valdivia y la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, en adelante e indistintamente “la Corporación”, en el marco del convenio de colaboración interinstitucional vigente, buscan dar cumplimiento, entre otros, a los objetivos conjuntos de colaboración y asistencia para el desarrollo de actividades de implementación y promoción del desarrollo productivo de la región, que sean de interés mutuo y de la ciudadanía.

Adicionalmente, la Corporación es una institución asociada del Programa Territorial Integrado de Alimentos con Valor Agregado AVA Los Ríos, el cual cuenta con el apoyo de Fomento Los Ríos, a través de su programa Promoción y Canales de Comercialización, los que buscan contribuir al mejoramiento de la competitividad de la industria regional de alimentos de la Región de Los Ríos para su escalamiento y generación de impactos económicos, sociales y ambientales positivos al territorio, a través de un conjunto de acciones que fomenten el desarrollo: de productos de mayor valor e innovadores, logístico, comercial, de redes colaborativas y gestión empresarial, con las empresas de la cadena de valor de la industria de alimentos regionales que cumplan con la normativa legal y sanitaria.

En este contexto, el objetivo del **Almacén Fluvial** es ser una vitrina de comercialización con identidad regional, que presente oportunidades para el desarrollo y crecimiento de los productores regionales, brindando entre otras, la posibilidad de comercializar sus productos en distintos canales y lugares de venta salvaguardando un comercio justo y sustentable para ellos.

En el marco de este trabajo conjunto, se ha dispuesto la delegación de la operación del Edificio Anwandter, ubicado en el área concesionable que se emplaza sobre el muelle Anwandter. **Este espacio se denomina Almacén Fluvial y se ubica en Avda. Arturo Prat S/N, Muelle Anwandter**, de la comuna y ciudad de Valdivia, Provincia de Valdivia, Región de Los Ríos.

## 2. Contexto

Desde la inauguración de dicho espacio, que data de junio del 2019, tras la remodelación de la Costanera de Valdivia, el Muelle Anwandter sólo había sido habilitado como una pequeña cafetería, no teniendo este proyecto continuidad futura.

No obstante, hasta antes de la intervención por parte de los servicios y empresas mencionadas anteriormente, **durante 4 años, dicha estructura fue objeto permanente de vandalizaron con rayados y afectaciones en sus vidrios e infraestructura**, situación que dan cuenta las imágenes 01, 02, 03 siguientes. Cabe mencionar también que esta situación ha provocado gran indignación tanto en turistas como en habitantes y autoridades de la ciudad, quienes han condenado transversalmente los hechos allí ocurridos. De la mano del Municipio de Valdivia, el año 2022, se impulsó en la recuperación y habilitación de un proyecto colaborativo y asociativo con el sector turismo y comercio de la región.

**Imagen 01:** fotografía acceso principal



**Imagen 02:** fotografía interior.



**Imagen 03:** daños en vidrios y ventanales.



## Informe ejecutivo cierre de temporada 2023 del Almacén Fluvial

Almacén Fluvial inicia sus operaciones el 9 de enero de 2023 con 31 proveedores y 150 productos, alcanzando en agosto de 2023 más de 60 proveedores y 600 productos en tienda, agrupados en las siguientes categorías:

- Artesanías en madera.
- Artesanías en cuero.
- Artesanías en lana.
- Artesanías en ñocha.
- Orfebrería.
- Arte en acuarela.
- Estampados de aves de la región en poleras.
- 10 marcas de cervezas artesanales reconocidas y premiadas en diferentes instancias.
- 4 marcas de sidras.
- Vodka a base de trigo.
- Kombuchas, néctar, jugos y agua mineral con/sin gas.
- Concentrados de Cranberry.
- Línea de productos Maqueo (mermeladas, licor, base para galletas y pan, vinagre, salsa dulce).
- Miel, mermeladas, conservas, pastas y ajíes.
- Lácteos (quesos, yogurt)
- Chocolates, calugas, mazapán y barquillos.
- Papas fritas y rombos.
- Café de grano.

La propuesta comercial y el concepto de almacén con sello regional fue bien valorada por consumidores locales y también visitantes de temporada alta. Los productos que lideraron las ventas fueron:

- Lácteos (quesos, yogurt)
- Cervezas artesanales y sidras.
- Kombuchas, jugos y agua mineral.
- Chocolates (bombones, alfajores, brownie, naranjitas y barras).

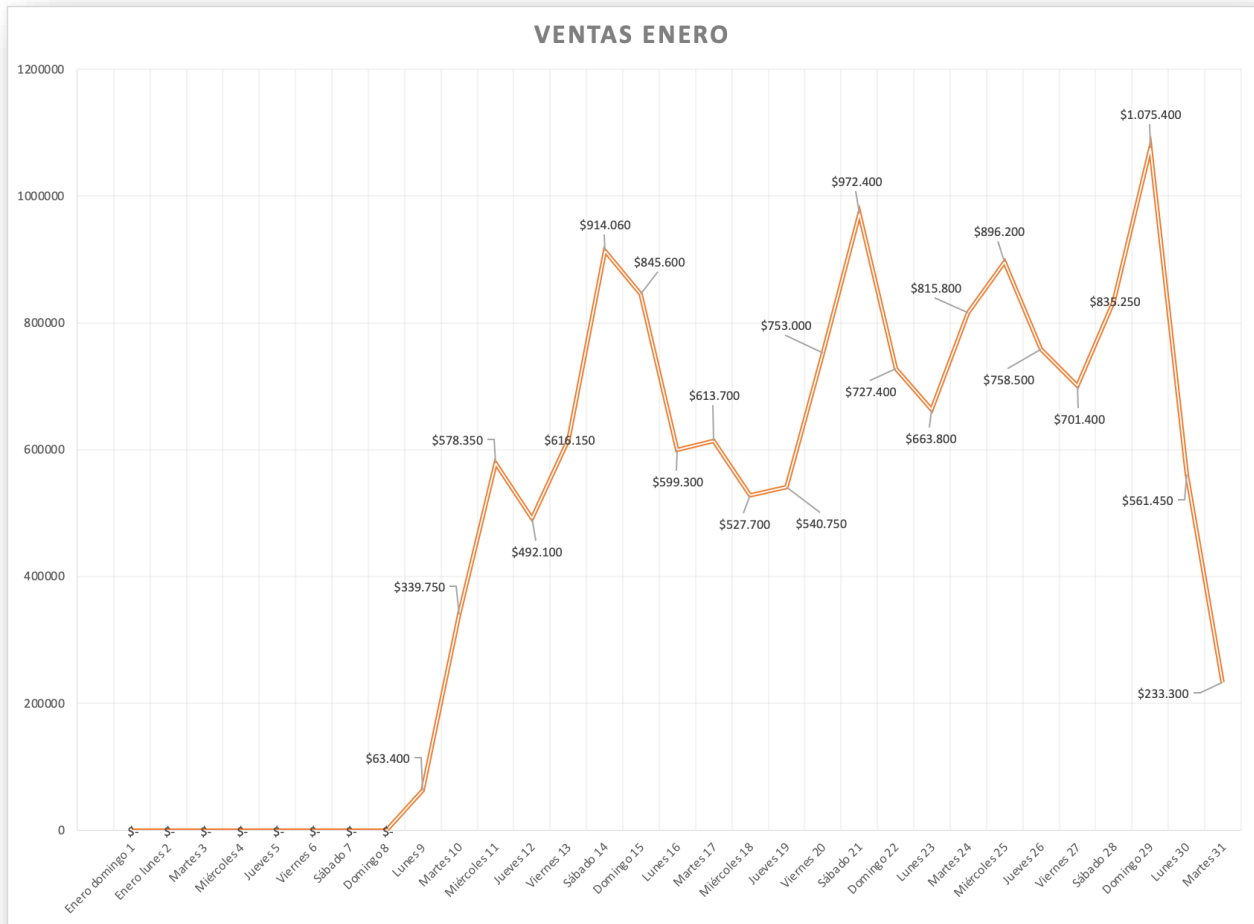
Los horarios de atención:

- temporada estival: 11:00 am a 23:00 pm.
- temporada baja desde 11:00 am a 20:00 pm.

## Ventas por periodo

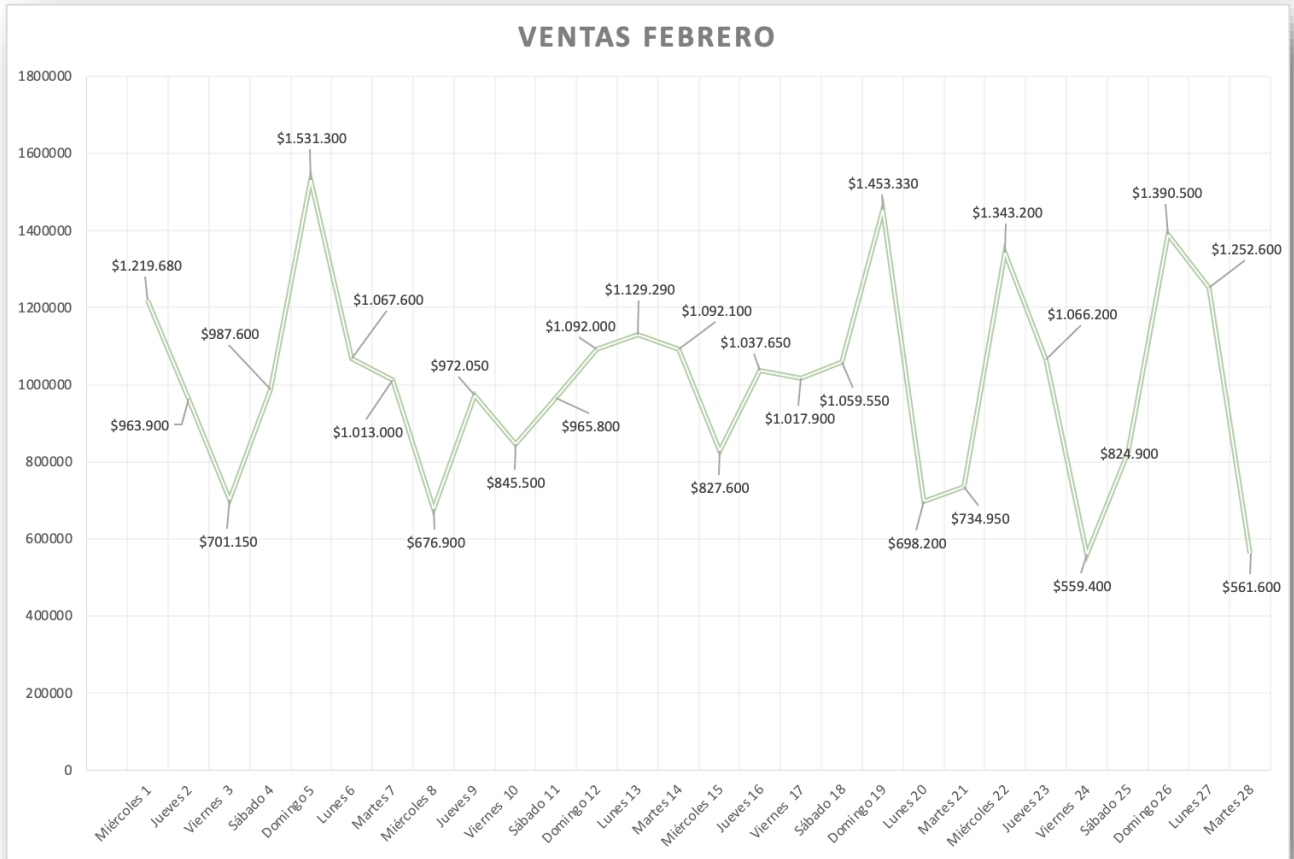
El Almacén inicio su funcionamiento el día 9 de enero de 2023, durante ese mes las ventas brutas fueron de \$15.124.760.-

**Imagen 04:** Ventas diarias en pesos mes de enero 2023



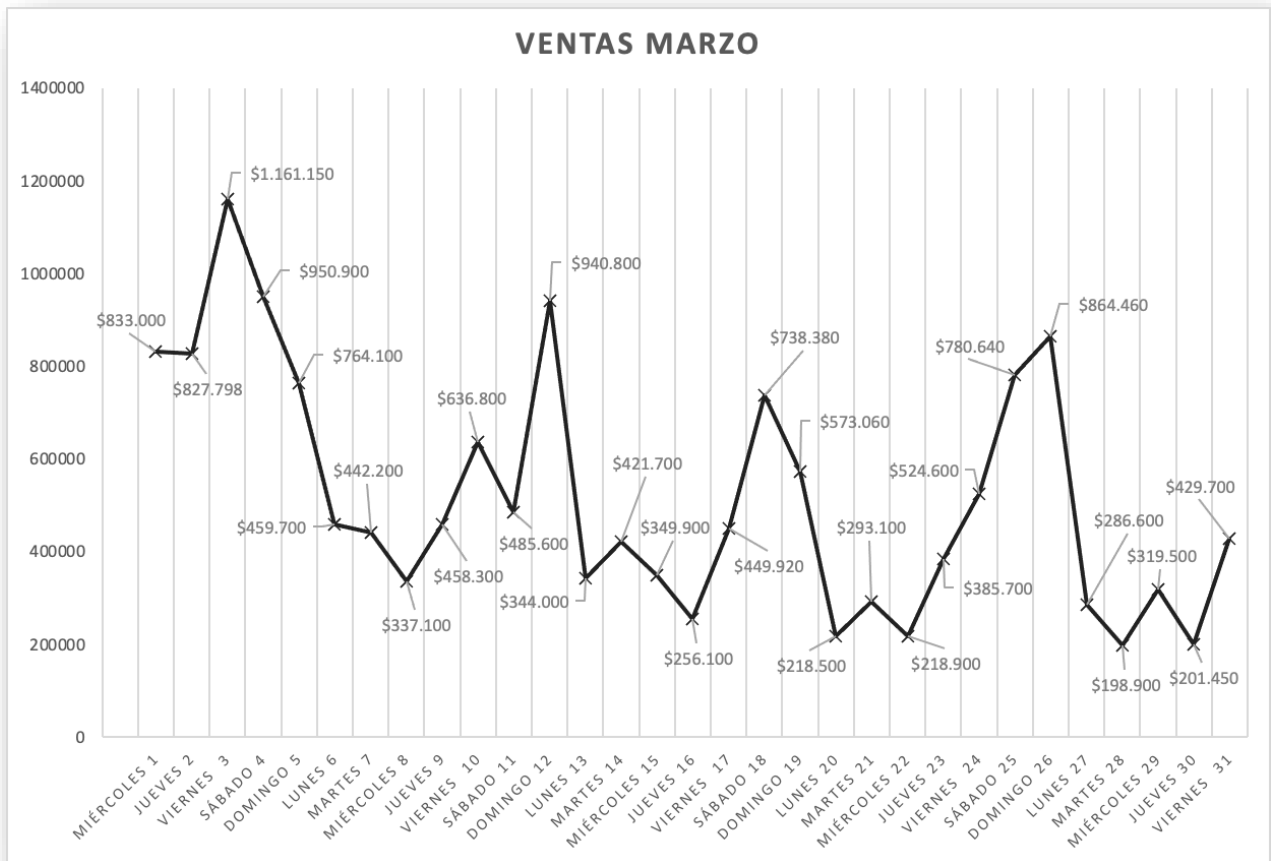
Durante el mes de febrero de 2023 las ventas alcanzaron a \$28.085.450.-

**Imagen 05:** Ventas diarias en pesos mes de febrero 2023



Por su parte, las ventas brutas de marzo del año 2023 alcanzaron a \$16.152.588.

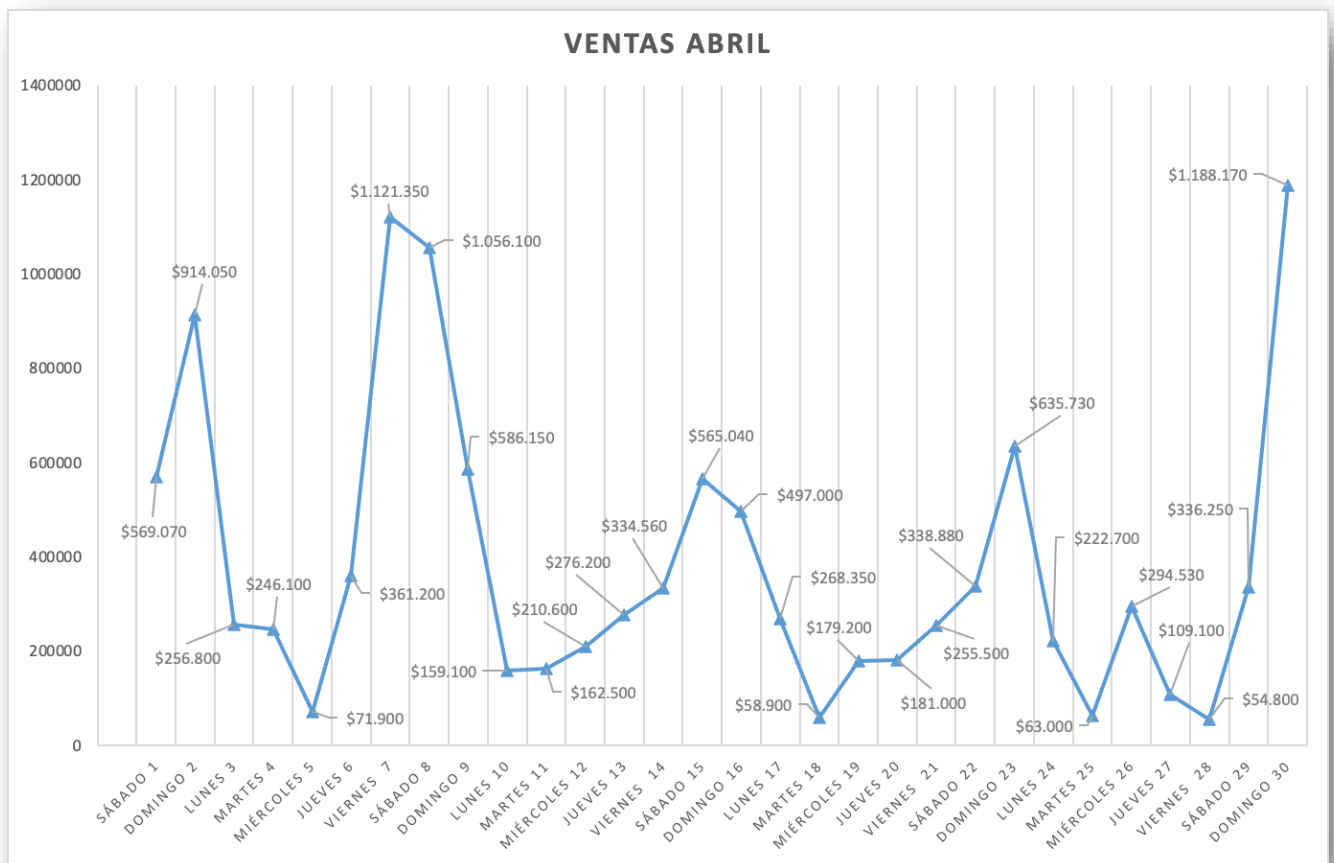
**Imagen 06:** Ventas diarias en pesos mes de marzo 2023





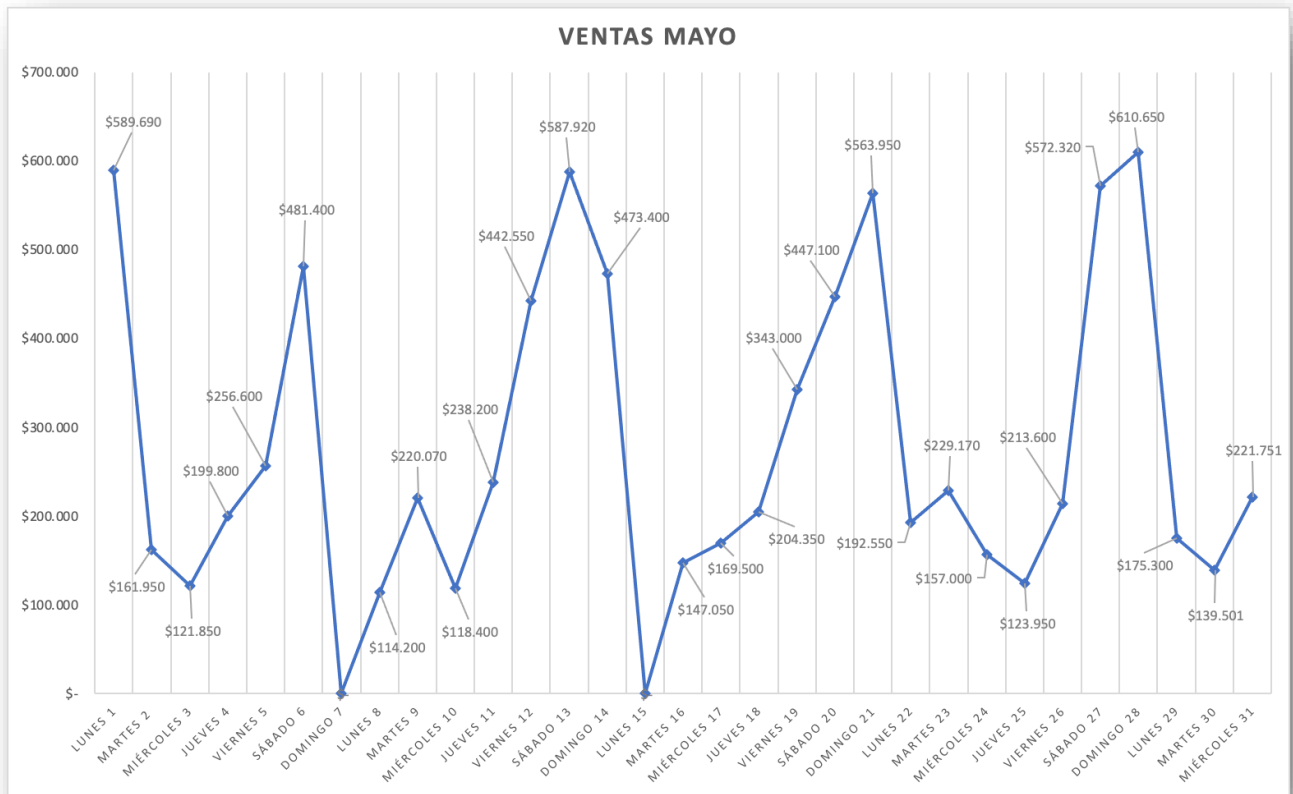
Las ventas brutas de abril de 2023 alcanzaron a \$11.573.830.

**Imagen 07:** Ventas diarias en pesos mes de abril 2023



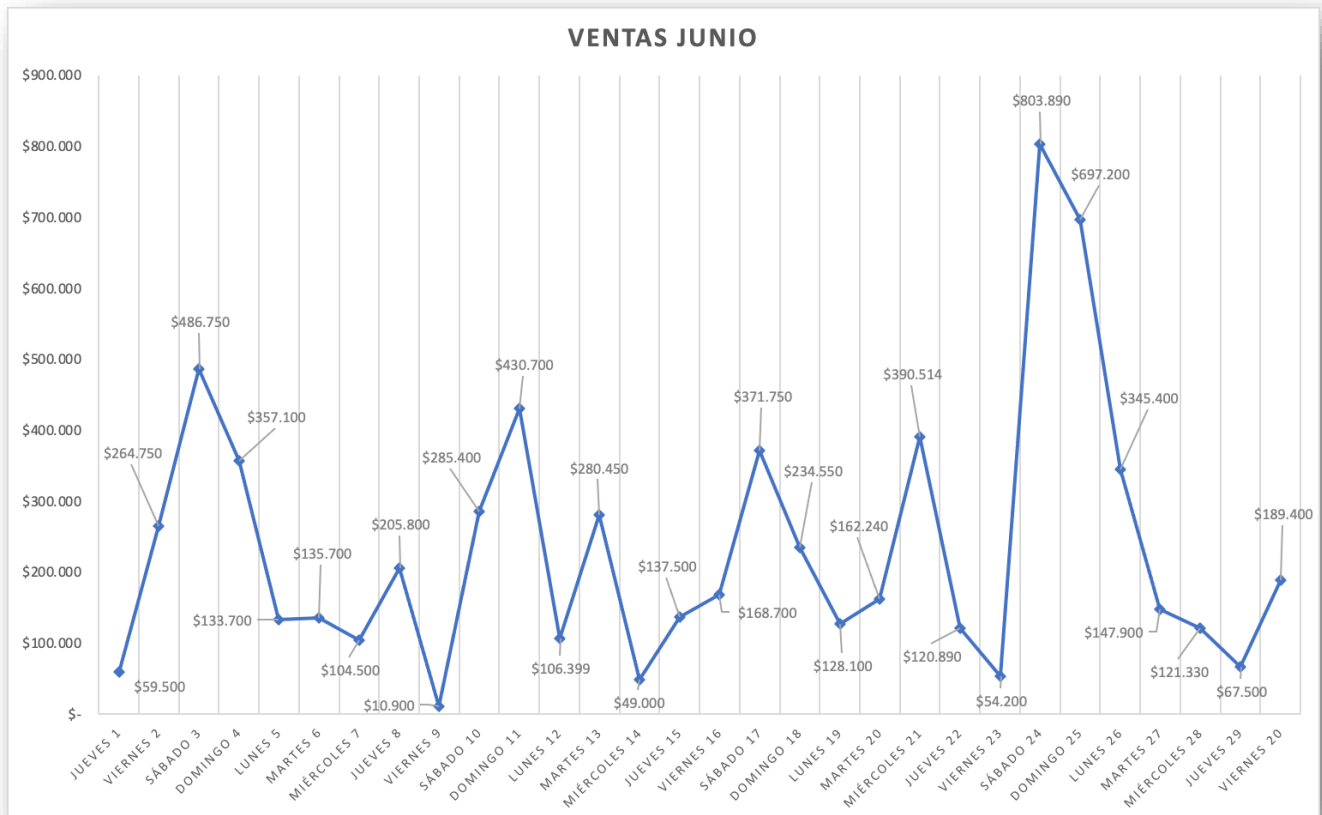
Las ventas brutas de mayo de 2023 alcanzaron a \$7.678.028.

**Imagen 08:** Ventas diarias en pesos mes de mayo 2023



Las ventas brutas de junio alcanzaron a \$7.176.115.

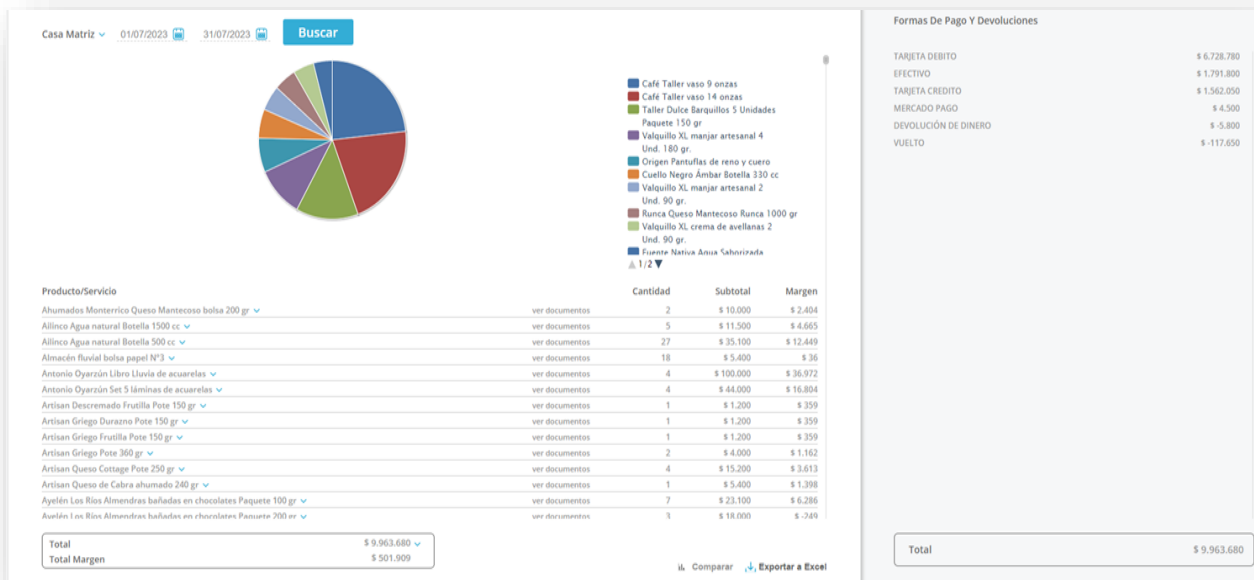
**Imagen 09:** Ventas diarias en pesos mes de junio 2023



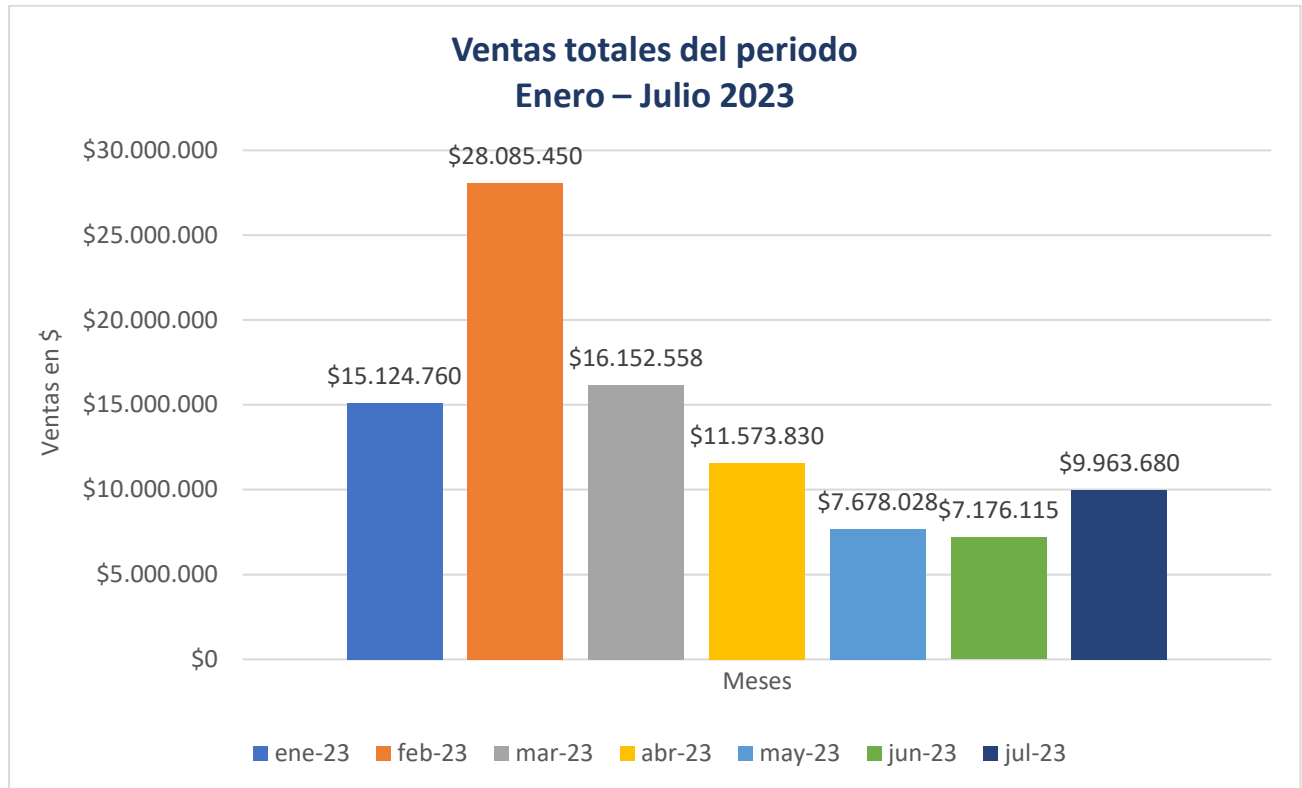
Junio es el primer mes de funcionamiento con *BSale*, un software de ventas integrado con el SII en el cual entrega información valiosa para la toma de decisiones (productos más vendidos, margen por producto y margen bruto del periodo el cual equivale al 27% de las ventas totales).

Las ventas brutas de julio de 2023 alcanzaron a \$9.963.680.

**Imagen 10:** Ventas diarias en pesos mes de julio 2023



**Ventas totales de la operación 2023**



Ventas totales en los meses de funcionamiento equivalen a: \$95.754.421 (7 meses).

El mes de febrero lidera las ventas con un promedio diario de \$1.543.221.

Junio mes de menor ventas en lo que va del periodo, con un promedio diario de \$239.204.

La demanda de productos es muy distinta a la temporada estival produciéndose una baja en las ventas de familias de productos como: cervezas, jugos, souvenir, lácteos y cárnicos; potenciándose el café, infusiones, chocolates, artesanías en lana y pantuflas.

En temporada baja se observa un claro cambio de visitantes al almacén; de clientes locales durante la semana a turistas los fines de semana.

### 3. Requisitos sobre la Propuesta de Valor Común y el Modelo Comercial.

El Almacén Fluvial será una vitrina de comercialización con identidad regional, que impulsa el desarrollo y crecimiento de los productores regionales, brindando entre otras, la posibilidad de comercializar sus productos en distintos canales y lugares de venta, salvaguardando un comercio justo y sustentable para ellos. Se entiende por comercio justo y sustentable cuando el margen en el precio al consumidor final no supera el 40% del precio final a público.

La Corporación, de acuerdo con los criterios y requisitos establecidos en esta guía, adjudicará la administración del Almacén Fluvial a la entidad que realice la oferta más conveniente para los intereses de esta Corporación. La entidad seleccionada se denominará para estos efectos e indistintamente “la adjudicataria” o “comercializadora”. La relación entre la Corporación y la Comercializadora se registrará por un contrato, de acuerdo con lo señalado en el numeral 5 del presente documento.

Para que la oferta y la operación de la tienda se enmarque en los **lineamientos** definidos en esta propuesta, se deberá cumplir con las siguientes condiciones:

- a) El 100% de los productos deben ser de empresas regionales MIPYMES.
- b) La tienda deberá propender a ser un negocio sustentable en el tiempo.
- c) El plan de medios debe ser validado por la contraparte mandante de la iniciativa
- d) Manejo de redes sociales, realización de piezas gráficas, videos, posicionamiento de marca en redes sociales y conectar a la comunidad con la marca, realización de gráficas y videos que apunten a nuestro público objetivo dar visibilidad a la marca, mostrarla y dar un enfoque en redes sociales, a través de colaboraciones con otras marcas y personajes ligados a la temática del almacén fluvial.
- e) El mobiliario básico de la tienda será financiado por la Corporación a través del programa Promoción y Canales de Comercialización de Fomento Los Ríos, este considera: mobiliario en tienda y tres equipos de frío: Visicooler, vitrina refrigerada y vitrina para helados, las capacidades de los equipos anteriormente indicados serán precisados al momento de la celebración del convenio. No obstante lo anterior, la comercializadora deberá considerar cualquier otro equipamiento necesario, que complemente el mobiliario básico, a fin de cumplir con el correcto funcionamiento del Almacén Fluvial, propuesta que debe ser incluida en la presente postulación y autorizada por la Corporación, siendo el costo de adquisición, instalación e implementación asumido por la Comercializadora.
- f) Será responsabilidad de la Comercializadora efectuar las reparaciones y/o mantenciones de muebles y equipos utilizados para habilitar y guarnecer el Almacén Fluvial.
- g) La comercializadora deberá mantener actualizado el inventario de todos los bienes dispuestos para el uso del Almacén Fluvial.
- h) Toda carga de productos se estipula con pago a 30 días a los proveedores del Almacén Fluvial, contados desde la fecha de emisión de la respectiva factura. **La infracción de este plazo será sancionada conforme lo indicado en el apartado 6 del presente documento.**
- i) La administración de Almacén Fluvial contará con una asesoría y seguimiento periódico de parte de los actores de la mesa técnica, compuesta por representantes de la Corporación, I. Municipalidad de Valdivia y AVA Los Ríos, (mayores antecedentes consultar en Manual de Buenas Prácticas) cuyo propósito es contribuir al correcto desempeño de la iniciativa y que ésta de cumplimiento a los parámetros de su ejecución.
- j) Se prohíbe la cesión del uso y/o administración del Almacén Fluvial a terceros no autorizados por la Corporación.
- k) Se prohíbe cualquier modificación y/o transformación del inmueble sin la autorización expresa de esta Corporación.

- l) Los costos y gastos de operación y funcionamiento del Almacén Fluvial serán de responsabilidad de la comercializadora que se adjudique el presente llamado, siendo algunos de ellos: energía, agua, internet, alarma, sueldos, impuestos, patentes, permisos, entre otros.

A continuación, se detallan las condiciones por área:

**a) Horarios de atención y RRHH**

- El almacén Fluvial deberá contar con atención permanente, en horario AM a PM horas, de lunes a domingo (horario Mall). Existiendo una extensión horaria en temporada alta (verano) o en fechas particulares, previa coordinación con la contraparte técnica.
- Para efectos de control y seguimiento de la presente iniciativa, la Corporación designará un representante o contraparte técnica, la que será designada por la gerenta de la Corporación e informada al momento de celebrar el respectivo contrato.
- Los horarios de atención no pueden ser modificados sin la previa autorización de la contraparte técnica de la Corporación, su incumplimiento se considera una falta grave a las obligaciones.
- Personal de Almacén Fluvial: se debe contar con un equipo de ventas que apoye las labores en el almacén, tales como la de atención al público, orden, reposición bajo modalidad contrato de trabajo:
  - Tiempo completo (40 hrs),
  - Jornada parcial (30 hrs), o
  - Part-time (20 hrs) de acuerdo con la necesidad.

La persona responsable de la administración del espacio debe contar con todas las facultades que aseguren la buena y oportuna ejecución de las acciones comprometidas en el presente llamado, situación que será evaluada y autorizada por la contraparte técnica de la Corporación.

La institución adjudicada es la responsable exclusiva del cumplimiento cabal de las declaraciones y pago de cualquier obligación que se desprenda de las relaciones laborales generales por la ejecución de la presente iniciativa.

A continuación, se sugieren los horarios y conformación de los equipos, de acuerdo con las temporadas:

**Temporada alta (enero a marzo) horario apertura: 10:00am, cierre 22:00pm**

- Administrador y/o Gerente.
- 2 vendedores a tiempo completo (40 horas) lunes a viernes en turnos 10:00am a 19:00pm y 13:00 pm a 22:00pm (con 1 hora de colación).
- 2 vendedores part-time (20 horas, fines de semana; 12:00am a 22:00pm con 1 hora de colación).

**Temporada baja (abril a noviembre) horario de apertura 11:00am, cierre 20:00pm**

- Administrador y/o Gerente
- 1 vendedor a tiempo completo (40 horas) lunes a viernes en turnos de 11:00am a 20:00pm (con 1 hora de colación)
- 1 vendedor part time (20 horas, fines de semana ;11:00 am a 21:00 pm) con 1 hora de colación.

\*En caso de extensión horario deberá ser bajo pacto horas extras, no superando las 2 horas diarias de horas extras.

## b) Reportabilidad y seguimiento

- Para la mejor y oportuna comunicación diaria, se creará un grupo de interés por medio de una aplicación de mensajería y/o videollamada gratuita como WhatsApp u otra similar donde participe el representante de la Corporación y de la comercializadora.
- La comercializadora mantendrá registros actualizados, para ser consultados en cualquier momento por parte de la Corporación de: recepción de productos, manual de higiene, control de temperatura de equipos de frío, contratos de los colaboradores /convenio con proveedores, libro de asistencia, libro de sugerencias o reclamos, entre otros.
- Mensualmente, el adjudicatario debe cumplir con la entrega de reportes tales como: reporte recepción de productos, control de temperatura de los equipos de frío, control de pagos a proveedores, reporte de ventas mes anterior, productos más vendidos, y balance general consolidado mensual, entre otros.
- Visitas periódicas de la contraparte técnica al almacén para el chequeo de la operación de la tienda, las que podrían considerar las siguientes revisiones:
  - ✓ Carpeta del personal (contratos actualizados, liquidaciones, pacto de horas extras, libro de asistencia).
  - ✓ Reportes de control de mercadería; entrada y salida de mercadería, control de temperatura de los equipos de frío, revisión de fechas de vencimiento aleatorias, entre otros.
  - ✓ Visual de tienda, carga de productos en tienda, reposición, limpieza, orden, campañas vigentes, eventos.

En las visitas al almacén, la Corporación efectuará especialmente revisión o *check list* de los siguiente:

- Libro de asistencia al día con sus firmas y horas de entrada y salida, o sistema electrónico para similares fines, aceptado por la Dirección del Trabajo.
- Copias de liquidaciones de sueldo.
- Manual de higiene y seguridad.
- Libro de sugerencias y reclamos.
- Vencimiento de productos aleatorio.
- Temperaturas de los equipos.
- Orden y limpieza.
- Reposición.
- Eventos si aplica.
- Rotulado y etiquetado de los productos.
- De igual modo, la Corporación podrá solicitar información de carácter tributario y/o previsional como declaraciones, libros de remuneraciones y/o retenciones, planillas de cotizaciones previsionales, entre otros.



## KPI (Métricas para la evaluación del desempeño)

Para la evaluación del desempeño de la comercializadora, se contemplan la revisión de:

- Ventas por periodo:
  - ✓ Reporte de ventas mensuales
  - ✓ Informe diario de ventas al cierre (total ventas efectivo, total ventas débito y total ventas crédito).
- Pago a proveedores (cumplir con el pago de los compromisos de pagos a proveedores).
- Control de stock (reposición, obsolescencia, vencimientos).
- Manejo de RR. SS.
- Respetar el margen de productos en tienda a público (máximo un 40%).
- Rigurosidad en la administración: reporte diario de ventas y boletas, reporte de apertura y de cierre, orden y limpieza del Almacén.

\*Dentro de los primeros 5 días de cada mes, la comercializadora debe presentar a la mesa técnica los reportes antes mencionados, en una presentación que incorpore planillas Excel, y láminas de *power point* y/o lo necesario para la exposición, al finalizar la reunión deben ser remitidas a todos los integrantes de la mesa técnica. Cualquier observación o solicitud que se establezca en la reunión debe ser subsanada y atendida por la comercializadora en el plazo indicado en la instancia.

### c) Pago a proveedores

- El pago a los proveedores deberá efectuarse como máximo dentro de los **treinta días** corridos siguientes a la recepción de la factura o del respectivo instrumento tributario de cobro.
- La Corporación para efectos de control y seguimiento de las obligaciones que emanen de la ejecución de la iniciativa establecerá, en coordinación con el adjudicatario, un mecanismo que permita acreditar la fecha cierta de la recepción de la factura por parte de la comercializadora.
- El detalle de cada pedido será registrado en una planilla Excel a su ingreso (en el mismo día) la cual será compartida desde Almacén Fluvial con cada proveedor y con contraparte de CRDP, mediante Drive.
- Cada pedido será contabilizado al momento de la recepción contra listado que debe traer el proveedor de los productos para ser posteriormente chequeado en detalle los siguientes puntos:
  1. Fecha elaboración y vencimiento.
  2. Packaging.
  3. Etiquetado y rotulado.
  4. Gramaje.
  5. Inocuidad.

Si un producto no cumple con los puntos antes mencionados será notificado de inmediato para el respectivo cambio el cual deberá materializarse dentro de los próximos 5 días.

### d) Comunicaciones y redes sociales

La comercializadora deberá contar con un encargado (a) de Comunicaciones y redes sociales, quien será responsable del posicionamiento del Almacén Fluvial en sus distintas plataformas. Las redes son de propiedad de la Corporación, las claves serán entregadas a la comercializadora, quedando prohibida su modificación.

Las principales tareas son:

- Diseñar, generar, editar, publicar y compartir contenido atractivo en formato de texto original, fotos, vídeos, reels, historias o noticias, según las distintas necesidades, eventos, fechas especiales y promociones requeridas. Esta planificación deberá realizarse al inicio de la asesoría, a través de una grilla de contenidos presentada a la mesa técnica del Almacén (ejemplo: festividades, promociones, concursos, etc.), la que será consensuada en conjunto y podrá ser modificada según la contingencia lo requiera.
- Comunicarse con seguidores de las RR. SS, responder con puntualidad a consultas y monitorizar las reseñas y solicitudes de los clientes, además de la supervisión de cualquier mención de la marca en línea.
- Revisar las métricas generadas por el sitio web y redes sociales del AF, generando propuestas que permitan mejorar el alcance de éstas, así como aumentar el volumen de ventas y conocimiento del almacén.
- Sugerir e implementar nuevas acciones en RR. SS. para aumentar el reconocimiento de la marca, como promociones y concursos.
- Mantener un feedback constante con el resto del equipo responsable del AF (marketing, ventas, atención al cliente, etc.) de manera de garantizar la consistencia y posicionamiento de la marca a través de las redes sociales y página disponible.

Frecuencia de contenidos:

- Historias y/o reels: uno por día, además de refuerzo en fines de semana de festividades, promociones o alta afluencia de público.
- Feed: 2 publicaciones semanales con contenido atemporal o según contingencia, si corresponde.
- Actualización de página web del AF, si corresponde. Puede incluir notas, fotografías de eventos, encuestas u otro material pertinente al giro del AF.
- Entrega semanal o quincenal de grilla de contenidos, para ser chequeada desde la mesa técnica del AF.

Requisitos:

- Conocimiento demostrable en marketing digital: manejo de conceptos de marketing, estrategias digitales y uso de diferentes plataformas sociales (IG, Twitter, FCB, Lkd)
- Habilidad para manejar múltiples tareas: organización y cumplimiento de los plazos mientras se coordinan acciones simultáneas relativas al AF (fotografías de eventos, publicaciones y videos para rrs).
- Orientación al cliente: mantener una actitud centrada en el cliente y proporcionar un servicio de atención al cliente acorde a las solicitudes recibidas a través de RR. SS.
- Deseable conocimiento en monitorización de RR. SS.: conocimiento de herramientas adecuadas para monitorizar y controlar RR. SS. desde la perspectiva del posicionamiento de marca.

Algunas estrategias de marketing más concretas son las siguientes:

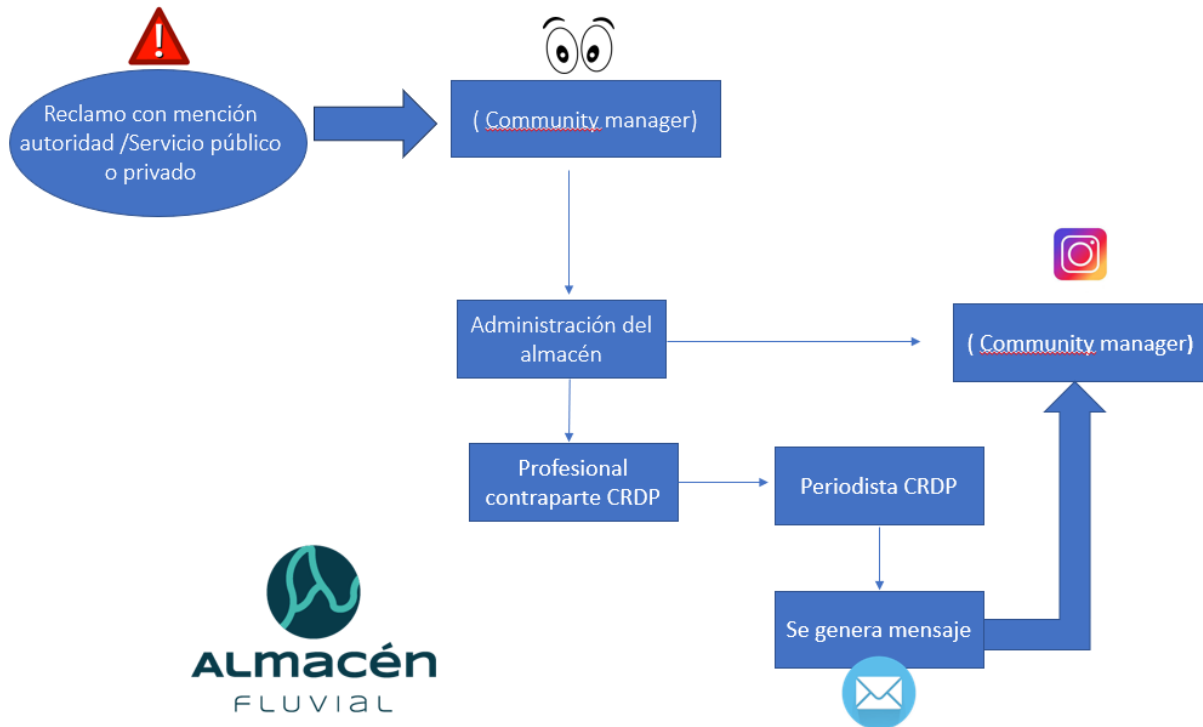
- Posicionamiento de los productos: Estudio de todas las estanterías para ubicar los productos de una forma estratégica, para que los que más ventas generan se hallen a la altura de la vista y puedan ser cogidos por el cliente sin dificultades. A su vez, los productos de marca de distribuidor ocupan zonas más visibles de los estantes que el resto.
- Ubicación en el pasillo: es importante saber ubicar cada sección de forma que el recorrido que haga el cliente sea el óptimo para recorrer el establecimiento entero. Posicionar una serie de productos que se vendan mucho en la parte más alejada del local es muy recomendable para obligar a recorrer el sitio entero a los clientes.

- Promociones: Los famosos 2x1 son frecuentemente utilizados entre otras promociones que incitan a la compra. También suelen usarse los carnés de socio que permiten optar por premios o descuentos exclusivos.
- Estrategia funnel.

4 principios básicos:

- **Relaciones:** Es clave establecer relaciones y fidelizar a los clientes para que repitan su compra.
- **Recompensa:** Los clientes deben sentirse recompensados al comprar en el establecimiento.
- **Relevancia:** Es de vital importancia crear una experiencia en torno a la compra de productos en el retail, y hacerla distinta del resto.
- **Reducción de costes:** No hay que olvidar la importancia de optimizar los costes para tener éxito

### Flujo para manejo de reclamos en redes sociales



e) **Implementación y habilitación del Almacén Fluvial.**

A continuación, se detalla *layout* predefinido, con el mobiliario y equipos bases, necesarios para la operación.

Equipos de fríos:

- 2 Visicooler verticales (800 litros)
- 2 vitrinas (una para quesos y fiambres de 120 cm y una barquillera de 7 o 9 sabores)
- Máquina de Café

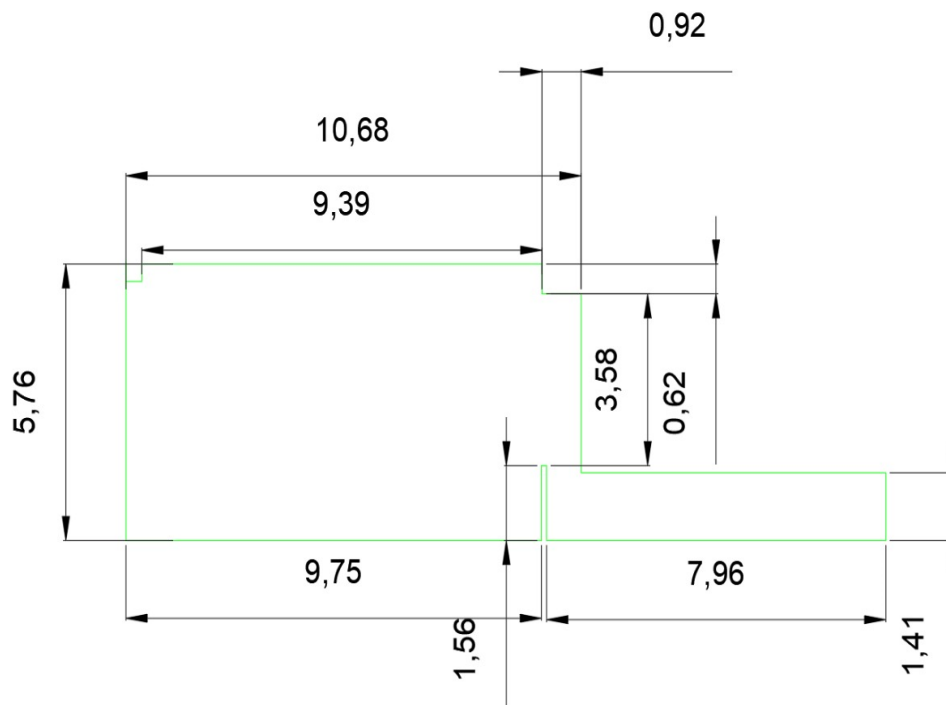
Mobiliario:

- Grilla repisas perimetral
- Muebles exhibición
- Mesón de atención
- Muebles de segundos productos
- Estanterías

Planta de distribución sujeta a modificación



Planta



## 4. Postulación

El presente apartado, indica la información que deberá aportar la institución postulante para presentar su oferta a administración del Almacén Fluvial.

### Antecedentes del postulante.

Razón Social:		
Rut:		
Nombre y Rut del representante legal		
Dirección		
Comuna y Región		
Teléfono fijo y celular		
Región y comuna donde postulan		
Encargado de la postulación		
Teléfonos de contacto del encargado		
Correo electrónico del encargado		

**Experiencia del postulante y del equipo de trabajo.**

- En el siguiente ítem enlistar las experiencias en proyectos o similares de la comercializadora postulante, relacionado con comercialización de productos.
- Adjuntar una breve descripción del equipo de trabajo encargado de llevar adelante el proyecto. (Word)
- Adjuntar CV de cada integrante.

Proyecto o actividad	Labores realizadas	Inicio-término

**Propuesta de valor**

En el siguiente recuadro, describir la propuesta de valor que brindará, asociado a los requerimientos detallados como requisitos en el presente documento.



## **Entrevista personal (RRHH, Costos, Facturación, Visual, Ventas)**

En esta entrevista personal se evaluarán las competencias y experiencia del postulante, dentro de las cuales, se consideran pertinentes;

- Experiencia en administración de locales (tareas, responsabilidades, experiencia en el manejo de equipos)
- Conocimientos en armado de eventos para aumentar ticket promedio, venta impulsiva (muebles segundo producto, visual, precios)
- Experiencia y conocimiento en rentabilidad de espacios, cubicación de productos.
- Márgenes de precios
- Pago de proveedores
- Costos, Rotación de productos, obsolescencia
- Inventario y control de pérdidas.
- Acciones de marketing, experiencia en el manejo de RRSS y creación de contenido. Presentación de un plan de medios, identificando las fechas comerciales.
- CV del Equipo postulante, experiencia previa, estudios ,cartas de recomendación.

## Evaluación económica

Para acreditar información económica y financiera del postulante, se deberá adjuntar un documento en formato Excel que incluya:

- El flujo proyectado de los primeros 2 años de operación de la tienda. Los flujos deberán ser claros en ítems y estimación de demanda, e incluir indicadores de rentabilidad. Además, se deberá plantear el manejo de las utilidades de la tienda.

### **Aportes propios (Opcional, pecuniario o no pecuniario)**

Descripción del aporte	Monto (\$)

Valdivia, \_\_\_\_\_

**Carta Compromiso de Participación**

Yo \_\_\_\_\_ rut \_\_\_\_\_

manifiesto mi compromiso de participar activamente como \_\_\_\_\_ (cargo) \_\_\_\_\_ en el

proyecto \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma

Nombre Completo

Rut

Fecha

Valdivia, \_\_\_\_\_

**Carta de Compromiso Económico**

**(a llenar por postulante y terceros, una carta por institución)**

Yo \_\_\_\_\_ en representación de  
\_\_\_\_\_ rut \_\_\_\_\_ comprometo el aporte detallado en el  
cuadro adjunto, para la operación del Almacén Fluvial ubicado en  
\_\_\_\_\_ comuna de \_\_\_\_\_  
Región \_\_\_\_\_.

Nombre del aporte	Partida presupuestaria <sup>1</sup>	Aporte pecuniario	Aporte no pecuniario	Monto (\$)	Garantía (\$)
<b>Total</b>					

\_\_\_\_\_  
Firma

Nombre Completo del Representante legal

Rut del Representante

Nombre Institución

Fecha

<sup>1</sup> Ítem perteneciente al Documento de Propuesta Económica que deberá ser adjuntado.

## 5. Formalización

### Comunicación de la adjudicación

Una vez adjudicado el presente llamado se notificará mediante carta despachada vía correo electrónico al adjudicatario, esta carta será considerada para todos los efectos legales como el medio de notificación de la adjudicación y su recepción perfeccionará la misma.

El contrato será redactado por la Corporación y deberá ser firmado ante NOTARIO PÚBLICO, o en su defecto podrá ser firmado electrónicamente (sólo con el uso de firma electrónica avanzada) previa autorización de esta Corporación. Deberá entregarse a la Corporación dos ejemplares originales del contrato, todo a costa del adjudicatario.

El plazo de ejecución del contrato será de 12 meses renovable por un período igual, previa evaluación.

Previo a la firma del contrato (y para la confección de este) serán requeridos los siguientes antecedentes:

- a) Copia de escritura pública autorizada de constitución de la persona jurídica, con certificado de inscripción vigente en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces correspondiente, con vigencia no inferior a 60 días a la fecha de presentación.
- b) 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.
- c) Copia de la cédula de identidad del Representante Legal, además informar nacionalidad, estado civil, profesión o cargo.
- d) Presentación de cauciones según lo indicado en el presente documento.
- e) Otros documentos especificados en la carta que notifica la adjudicación.

### Cauciones y garantías por fiel cumplimiento del contrato.

Para la elaboración del contrato, el adjudicatario deberá presentar una caución del siguiente tipo: Vale Vista Bancario, Boleta de Garantía Bancaria o Póliza de Seguro, tomada en una institución con presencia en la ciudad de Valdivia, Región de Los Ríos, previa autorización de esta Corporación.

La caución debe ser emitida con carácter de irrevocable, pagadera a la vista y al sólo requerimiento de la Corporación, destinada a garantizar el fiel, íntegro y oportuno cumplimiento del contrato.

El valor de esta garantía será equivalente a \$5.000.000.- y su vigencia deberá extenderse por a lo menos 90 días corridos siguientes al término del contrato, la que producto a la renovación indicada en el apartado que antecede, deberá ampliar su vigencia y/o presentar un nuevo documento de igual monto, plazo y características. Este documento deberá ser presentado en un plazo máximo de 10 días corridos, contados desde el momento de recibir la comunicación de la renovación del contrato; solo una vez aceptado conforme por la Corporación, esta podrá efectuar la devolución de la caución inicialmente entregada, sólo si corresponde. En el evento que el adjudicatario no presente en tiempo y/o forma la caución antes señalada, la renovación del contrato quedará sin efectos.

La caución deberá tomarse 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, de la ciudad de Valdivia, Región de Los Ríos.

El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el fiel cumplimiento del contrato para la administración del Almacén Fluvial”.

## **Cauciones y garantías por fiel cumplimiento del pago a proveedores.**

En adición a lo anterior, el adjudicatario deberá presentar una caución específicamente para asegurar el pago oportuno a los proveedores del Almacén Fluvial, la que podría corresponder a: Vale Vista Bancario, Boleta de Garantía Bancaria o Póliza de Seguro, tomada en una institución con presencia en la ciudad de Valdivia, Región de Los Ríos, previa autorización de esta Corporación.

La caución debe ser emitida con carácter de irrevocable, pagadera a la vista y al sólo requerimiento de la Corporación.

El valor de esta garantía será equivalente a \$2.000.000.- y su vigencia deberá extenderse por a lo menos 90 días corridos siguientes al término del contrato, la que producto a la renovación contemplada en el presente documento, deberá ampliar su vigencia y/o presentar un nuevo documento de igual monto, plazo y características. Este documento deberá ser presentado en un plazo máximo de 10 días corridos, contados desde el momento de recibir la comunicación de la renovación del contrato; solo una vez aceptado conforme por la Corporación, esta podrá efectuar la devolución de la caución inicialmente entregada, sólo si corresponde. En el evento que el adjudicatario no presente en tiempo y/o forma la caución antes señalada, la renovación del contrato quedará sin efectos.

La caución deberá tomarse 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, de la ciudad de Valdivia, Región de Los Ríos.

El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el pago oportuno a los proveedores del Almacén Fluvial”.

## 6. Término anticipado del contrato.

### **Término anticipado no imputable.**

Las partes, de mutuo acuerdo, podrán acordar el término anticipado del contrato una vez que la comercializadora haya acreditado el pago de la totalidad de sus obligaciones, cabe señalar que esta situación no obliga a la Corporación a la devolución anticipada de las cauciones entregadas.

De igual modo, la Corporación podrá notificar el término anticipado en la eventualidad que finalice el convenio que mantiene con la I. Municipalidad de Valdivia y que permite la administración del citado inmueble.

### **Término anticipado imputable a faltas en la ejecución de la iniciativa.**

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 ello se le notificará por escrito, quedando sin efecto el contrato 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 correspondan.

Con el solo antecedente de haber comunicado la Corporación al contratado el Término Anticipado del Contrato, la Corporación hará efectiva la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Se entienden como incumplimiento grave de sus obligaciones:

- 1) Tres o más retrasos injustificados en el pago a proveedores del Almacén Fluvial. (cada caso se evaluará en relación con el monto adeudado)  
  
La única razón de que un retraso sea justificado es que el proveedor previamente a la fecha de vencimiento del pago, haya autorizado por escrito al adjudicatario un plazo superior al indicado en este documento.
- 2) Cualquier cambio sustancial a los lineamientos definidos para la propuesta de Almacén Fluvial, señalados en el numeral 3 de este documento. La calificación como “sustancial” de un cambio, será de exclusiva prerrogativa de la Corporación.
- 3) La comprobación de información omitida, falsa, incorrecta, adulterada o incompleta respecto a la propuesta del adjudicatario, aunque ésta sea detectada con posterioridad a la notificación de la adjudicación.
- 4) La comprobación de información maliciosamente omitida, falsa, incorrecta, adulterada o incompleta en cualquiera de los reportes presentados a la Corporación, aun cuando ésta sea detectada con posterioridad a su aprobación.
- 5) Modificaciones a la propuesta sin el conocimiento y aprobación de la Corporación.
- 6) Cualquiera falta o incumplimiento de alguna obligación establecida en este documento o en Manual de Buenas Prácticas, considerado como incumplimiento grave. La calificación como “grave” de un infracción o incumplimiento, será de expresa prerrogativa de la Corporación.

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

La decisión de poner término al contrato por incumplimiento grave de las obligaciones del adjudicatario, será adoptada sin forma de juicio, y será comunicada por escrito a éste a través de carta certificada, señalando las circunstancias pormenorizadas que justifican tal decisión.

### **Cobro de cauciones por fiel cumplimiento.**

La Corporación estará facultada para hacer efectiva la garantía de fiel cumplimiento, sin necesidad de requerimiento ni acción judicial o arbitral en cualquier plazo y tiempo, habiendo detectado falta o incumplimiento grave del contrato.

### **Cobro de cauciones por fiel cumplimiento en el pago a proveedores.**

Del mismo modo, la Corporación estará facultada para hacer efectiva la garantía de fiel cumplimiento en el pago a proveedor, sin necesidad de requerimiento ni acción judicial o arbitral en cualquier plazo y tiempo, habiendo detectado incumplimiento en los plazos convenidos con los proveedores.

En caso de que la comercializadora incurra en demoras en el pago a cualquier proveedor del Almacén Fluvial, la Corporación podrá efectuar el cobro de la caución presentada al instante o acumulando dos o más incumplimientos, esto según evaluación discrecional que efectúe la Corporación de acuerdo con la naturaleza de la falta.