

Bases de Licitación

Red Mercado Flores Chile Market Place,

Etapas de Desarrollo

Código 19REDEXP-121484-2

1. Descripción general del Proyecto

La industria floral actual es una industria dinámica, global y de rápido crecimiento, que ha logrado tasas de crecimiento significativas durante las últimas décadas. En el 2021, la industria floral ha crecido un ocho por ciento anual, respecto al año anterior. Las oportunidades que se les presentan a los productores de peonías de la zona central del país, tienen relación con la contra estación con los mercados de mayor demanda (EE.UU-Holanda) y la ventana productiva que posee Chile principalmente en EE.UU, la poca superficie que estas requieren para su cultivo, y la alta rentabilidad por hectárea, que supera incluso a los frutales de mayor rentabilidad, como podrían ser el cerezo o el nogal.

Nuestro país posee una diversidad de clima y tierra para producir las más variadas flores. El tener estaciones bien marcadas permite contar con condiciones para, por ejemplo, acumular horas de frío, lo que es esencial para el desarrollo de algunas especies. Sin embargo, en Chile la infraestructura todavía es precaria (también los son los estudios y las estadísticas de mercado) y la apuesta aún va más dirigida a las condiciones climáticas que a la tecnología, cuando en otros países la tendencia es a la inversa.

En la actualidad el crecimiento del consumo de flores ha ido de la mano del Producto Interno Bruto (PIB), con alzas que han ido entre 6 % y 7 % al año. La producción nacional ha experimentado una fuerte expansión, aumentando un 41% durante las últimas décadas.

El proyecto pretende incorporar capacidades y conocimientos a un grupo de empresas del rubro Floricultura y con experiencia en comercialización de flores, agricultura y negocios para que directa o indirectamente accedan a mercados nacionales y latinoamericanos para la exportación de sus servicios.

En la ejecución del proyecto, se realizarán las actividades asociadas para contribuir al aumento de competitividad de las empresas productoras de flores a través de mejoras en gestión de procesos internos y externos que realice la empresa junto con mejoras en el área comercial de la misma, generando además un nuevo canal de venta que les permita comercializar flores de estación, asociando las modificaciones internas necesarias a realizar por cada empresario.

2. Objetivo general

Apoyar y contribuir al aumento de competitividad de las empresas productoras de flores a través de mejoras en su gestión productiva y comercial, generando además un canal de venta que les permita comercializar flores de estación.

3. Objetivos Específicos

- Apoyar el acceso y uso de información de mercado, relevante para el proceso de exportación.
- Transferir técnicas y prácticas productivas para la adecuación de la oferta a los requerimientos de la demanda.
- Proveer de los conocimientos y requerimientos para implementar procesos de comercialización hacia y en los mercados de destino.

4. Proponentes

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con equipos e infraestructura necesarias para garantizar la calidad y certeza de los resultados y /o demostrar conocimiento en la exportación de servicios, a su vez demostrar disponibilidad de tiempo del equipo de la entidad consultora.

5. La propuesta

La propuesta deberá contener los documentos que se indican a continuación:

➤ Antecedentes Legales

- I. Currículo vitae resumido de la consultora, estos deberán contener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, propuesta de valor, metodología de trabajo, líneas de

servicios, experiencia en general y en específico del sector servicios y exportación. Además, incorporar los CV equipo de trabajo de los profesionales que participarán en el desarrollo del Plan de Trabajo del NODO Flores Chile Market Place y las horas asignadas para cada actividad y profesional.

- II. Documentación legal de la entidad consultora: Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones, poder de los representantes legales, fotocopia Rut de la empresa, sus representantes legales, F-30 y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

➤ **Propuesta Técnica**

- I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo.
- II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en las distintas etapas del programa.
- III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.
- IV. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa
- V. Esquema organizativo con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.

➤ **Propuesta Económica**

- I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de suma alzada debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional, incluido impuestos.
- II. El período de desarrollo de esta etapa no debe superar los 10 meses.

Plan de actividades a desarrollar (carta Gantt)

N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)	COSTO \$
1	<i>Seminario Webinar "Flores de corte en el mundo"</i>		\$ 1.386.000

		<p>Considerando la contingencia nacional se realizará un seminario digital de inicio de la etapa de desarrollo que buscará por lado presentar los desafíos y oportunidades que ofrece el mercado de flores en el mundo para los productores y nuevos productores de flores de la zona central del país. Por otro lado será una instancia en donde se dé a conocer el plan de trabajo y la metodología a implementar para el logro de objetivos propuestos para el éxito del proyecto</p> <p>El costo de la actividad incluye la relatoría de 3 profesionales vinculados al mercado florícola y al costo equipos y plataforma on line que soporte la conexión simultánea.</p>	
2	Manual de Operación "Cultivo, Cosecha y pos cosecha" de flores de corte en la zona central	<p>Elaboración de un manual de operaciones que permita orientar a los productores en plantación y conducción, fertilización, floración, manejo de plagas y enfermedades, cosecha y otros aspectos claves para la obtención de flores de calidad y con un buen rendimiento por hectárea</p>	\$ 2.150.000
3	Reunión de trabajo virtual con PROCHILE	<p>Se realizará una reunión de trabajo virtual con la oficina comercial de PROCHILE en Miami, con el apoyo de PROCHILE Regional. El objetivo es transferir conocimientos entorno a los procesos exportadores, los requerimientos, tipos de condiciones de negocios, manejo de incoterms, documentación, certificaciones y manejos logísticos y como PROCHILE puede ser un ente colaborador activo en todo el proceso de comercialización a mercados internacionales</p> <p>El costo de la actividad incluye equipos y plataforma on line que soporte la conexión multiparticipante.</p>	\$ 336.000
4	Manual de comercio exterior "Logística, Procesos y envío aéreo"	<p>Para fortalecer las acciones comerciales que desarrollen las empresas se elaborará un manual de comercio exterior que establezca el proceso de exportación, es decir tipos de empaques permitidos, instituciones y permisos asociados, manejo logístico del producto y otros aspectos que permitan llevar a cabo un proceso exportador exitoso.</p> <p>Hay que considerar que parte de los objetivos del proyecto es entregar competencias técnicas para llevar a cabo una exportación más directa asociada a la comercialización de los productos florales a través de canales digitales.</p>	\$ 1.700.000
5	Ensayo post cosecha para simular condiciones de viaje y llegada para medir calidad y condición	<p>Se tomarán muestras en post cosecha y se empacaron al igual que las que se exporten. Manteniéndose en cámara simulando el proceso de viaje a destino. Para medir y comparar con el proceso real con muestra y contra muestra. Se contratará a una empresa especializada en control de calidad para la realización de las inspecciones. El objetivo es evaluar el comportamiento de la especie y sus principales variedades en la capacidad de viaje para llegada a destino.</p>	\$ 1.353.000
6	Taller virtual con SAG	<p>Se desarrollará una reunión virtual con el personal del Servicio Agrícola y Ganadero que presente los protocolos fitosanitarios y condiciones particulares exigidas para la exportación de flores de cortes, así como los requisitos que involucra hacer envíos aéreos de flores.</p> <p>Así mismo se aprovechará la instancia para conocer respecto de los requisitos para la importación de material genético de calidad de rizomas de diferentes variedades.</p> <p>Se realizará en media jornada con 8 HH profesionales.</p> <p>El costo de la actividad incluye equipos y plataforma on line que soporte la conexión multiparticipante.</p>	\$ 336.000
7	Taller Virtual "Comercio electrónico como estrategia comercial"	<p>Taller virtual que tendrá como objetivo entregar conocimientos técnicos respecto al uso y ventajas de hacer comercio a través de medios digitales. Es decir se busca que los productores puedan re plantear sus estrategias comerciales actuales a estrategias que involucren una gestión comercial on line que contribuya a una relación más directa con los clientes.</p> <p>El costo de la actividad incluye equipos y plataforma on line que soporte la conexión multiparticipante.</p>	\$ 684.650

8	<i>Manual de operación de plataforma de comercio electrónico</i>	<p>Luego de conocer la oportunidad comercial que significa el comercio electrónico (Estudio de Mercado) se confeccionará un manual de operación comercial de las plataformas e-commerce con la finalidad de entregar a los empresarios toda la información necesaria para la optimización en el uso de ese tipo de plataformas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adicionalmente se adjuntará información de operación de la operación SAAS que se implementará en el marco del proyecto 	\$ 1.550.000
9	<i>Estudio de Mercado "Comercio de flores de cortes a través de e-commerce"</i>	<p>Se elaborará una investigación mercado de la industria floricultura a nivel internacional, para lograr determinar perfil de los compradores y/o consumidores finales con el fin de orientar los objetivos de transferencia tecnológica para la comercialización de flores de corte a través de plataformas e-commerce</p> <p>El objetivo principal del estudio es determinar estrategias de comercialización que permitan abrir nuevos mercados y mejorar la competitividad de los productos ofertados por los beneficiarios. Se definirá mediante este estudio, la factibilidad de poder exportar de manera directa y/o de forma asociativa, logrando así generar un nuevo canal de comercialización de nicho.</p>	\$ 1.550.000
10	<i>Reunión de Trabajo virtual con Centro de Operación Logístico Flagler</i>	<p>Uno de los mercados más atractivos para la comercialización de flores de corte (considerando la contra estación) es USA por tanto es necesario conocer las alternativas logísticas que ofrece dicho destino. En ese sentido se llevará a cabo una reunión de trabajo virtual con representantes del centro logístico Flagler. Quienes son un centro de operación logística ubicado en Miami que ofrece todos los servicios necesarios para hacer llegar los productos a los clientes. La reunión virtual se desarrollará con la finalidad de conocer los servicios que ofrece, el modelo de operación, costos y otras consideraciones necesarias a tener en cuenta si el objetivo es la exportación a USA.</p> <p>El costo de la actividad incluye equipos y plataforma on line que soporte la conexión multiparticipante.</p>	\$ 686.000
11	<i>Asistencia técnica individual manejo agronómico de cultivos de flores</i>	<p>Se realizarán visitas individuales a cada uno de los empresarios que consistirá una asesoría técnica referida al manejo agronómico del predio, considerando además eficiencia productiva y manejo del suelo.</p> <p>Se realizará una caracterización de los planes de manejo integrado de plagas y enfermedades, para proponer mejoras en dichos planes, evitando aparición de resistencias.</p> <p>Ingeniero agrónomo, especialista en manejo de predios de flores de cortes</p>	\$ 2.740.000
12	<i>Implementación SAAS e-commerce</i>	<p>En la actualidad el mercado mundial ofrece distintas soluciones tecnológicas en aplicaciones o servicios de Software SAAS (Software as a services), que permiten a pequeñas y medianas empresas optar a implementar sistemas de comercio electrónico tanto para comercializar de manera directa como para integrarse a market places de presencia mundial.</p> <p>La presente actividad se conforma de servicios profesionales para la implementación e integración de estos soportes tecnológicos permitiendo la configuración de un market place que permita la comercialización de flores de corte a nivel internacional. El market place tendrá como principal función dar a conocer la oferta de flores que los beneficiarios, declarar stock disponible y generar programas de envíos.</p>	\$ 3.540.000
13	<i>Prueba Piloto "Cultivo de Variedades en comuna de Lolol"</i>	<p>Pruebas de cultivo para analizar el comportamiento de diferentes variedades según las condiciones edafoclimáticas que posee la comuna Lolol. EL objetivo es cultivar y/o trasplantar peonías de diferentes variedades y ver el comportamiento desde lo radicular a lo foliar. El comportamiento de las flores se realizará continuamente hasta el término del proyecto.</p> <p>El costo incluye muestras de las diferentes variedades en estudio, el proceso de cultivo y mantención de la planta.</p>	\$ 3.226.239

14	<i>Prueba Piloto Cultivo Variedades en comuna de Santa Cruz</i>	<i>Pruebas de cultivo para analizar el comportamiento de diferentes variedades según las condiciones edafoclimáticas que posee la comuna Santa Cruz. EL objetivo es cultivar y/o trasplantar peonías de diferentes variedades y ver el comportamiento desde lo radicular a lo foliar. El comportamiento de las flores se realizará continuamente hasta el término del proyecto. El costo incluye muestras de las diferentes variedades en estudio, el proceso de cultivo y mantención de la planta.</i>	\$3.224.500
15	<i>Prueba "Piloto Cultivo Variedades en comuna de Nancagua"</i>	<i>Pruebas de cultivo para analizar el comportamiento de diferentes variedades según las condiciones edafoclimáticas que posee la comuna Nancagua. EL objetivo es cultivar y/o trasplantar peonías de diferentes variedades y ver el comportamiento desde lo radicular a lo foliar. El comportamiento de las flores se realizará continuamente hasta el término del proyecto. El costo incluye muestras de las diferentes variedades en estudio, el proceso de cultivo y mantención de la planta.</i>	\$3.225.369
16	<i>Elaboración de protocolos para un plan de manejo pos cosecha</i>	<i>Parte fundamental para una comercialización a mercados internacionales exitosas es la calidad con la que llega el producto al cliente final por tanto es necesario implementar un plan de manejo pos cosecha que permita asegurar la calidad de las flores. A través de un experto en manejo pos cosecha de flores se elaborará un protocolo de manejo pos cosecha que contemple aspecto como aplicaciones de productos para la conservación, temperaturas de conservación, manipulación, empaques y otros aspectos relevantes que puedan intervenir en la calidad de las flores una vez en destino.</i>	\$2.100.000
TOTAL			\$ 29.787.758

6. Modalidad de presentación de las propuestas

- I. En las oficinas del Agente Operador Copeval S.A. (Manuel Rodríguez # 1099, San Fernando) se recepcionará en papel tamaño carta:
 - a. La portada conteniendo la razón social de las entidades proponentes.
 - b. Un sobre cerrado con los antecedentes legales señalados.
 - c. Un sobre cerrado con los antecedentes de la propuesta técnica y económica.

Junto con esto se debe presentar un respaldo digital del documento en formato pendrive, además de enviar dicha propuesta en formato pdf vía correo electrónico al ejecutivo de proyectos del Agente Operador Intermediario Tomás Villafranca, al siguiente correo: tomas.villafranca@copeval.cl con copia a Lorena Ortiz al correo lorena.ortiz@copeval.cl

7. Recepción de Consultas

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas, hasta el **10 de marzo del 2022 a las 15:00 horas**. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico a la ejecutiva de proyectos Tomás Villafranca, al siguiente correo: tomas.villafranca@copeval.cl

8. Recepción de las propuestas

Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en oficinas del Agente Operador Copeval S.A. (Manuel Rodríguez # 1099, San Fernando) hasta el **14 de marzo del 2022**, a medio-día (12:00 horas pm).

La apertura se realizará el **día 03 de marzo del 2022**, solo después de haber pasado un proceso de revisión de legalidad y conformidad de los documentos, se dará por aprobada la propuesta, de lo contrario se rechazará la oferta. No obstante, se podrá solicitar aclaraciones de documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación.

9. Evaluación de las propuestas

Se realizará la evaluación de las propuestas presentadas y que cumplan con los requisitos estipulados. Los proponentes que no presenten algunos de los documentos indicados, quedarán automáticamente fuera del proceso licitatorio.

La evaluación se basará en los siguientes criterios:

Criterios técnicos

- Calidad, coherencia y contenido de la oferta técnica. 40%
- Calidad, competencias y experiencia del equipo de trabajo. 40%

- Trayectoria de la firma y vinculación con el tema. 10%

Criterios formales

- Presentación Formal de la Propuesta 5%
- Propuesta económica 5%

Metodología

Según los criterios objetivos de evaluación y su ponderación indicados, la evaluación de cada uno de los factores a considerar será de 1 a 5 de acuerdo a la siguiente valoración:

- 5: Muy bueno; 4: Bueno; 3: Más que regular; 2: Regular; 1: Insuficiente

No se aceptará técnicamente las ofertas que hayan obtenido nota final inferior a 3.

10. Inicio del Contrato

El contrato se entenderá iniciado el primer día hábil siguiente a la fecha en que se envíe una carta al consultor, comunicándole la resolución aprobatoria del contrato. No obstante, la consultora podrá iniciar las actividades encomendadas, a su propio riesgo, antes de la fecha estipulada, previo aviso al AOI correspondiente, en conocimiento de los beneficiarios del NODO Flores Chile Market Place. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

11. Resolución del contrato

- Se podrá resolver administrativamente el contrato a que se refieren estas bases, sin perjuicio de establecer las acciones judiciales que procedieren, en los siguientes casos:
- Quiebra o disolución de la sociedad o de cualquiera de las entidades asociadas con quien se ha contratado el programa.

- Incumplimiento por parte del Consultor de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el contrato.

12. Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual de todos los productos, bases de datos, encuestas, borradores, informes y en general todos los documentos que se generen con motivo de este programa, serán de propiedad de CORFO y no podrán ser utilizadas para ningún fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente Dirección Regional.