

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED COLABORATIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE PELLETS DE ALTO VALOR AGREGADO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-249849-2”

1. ANTECEDENTES GENERALES

1.1. Objetivo General

Establecer y consolidar una red colaborativa entre tres empresas de la Región del Biobío para la exportación de pellets de madera y de cáscara de avellana, con el fin de satisfacer la demanda internacional de bioenergía, promover la independencia energética y contribuir a la reducción de la huella de carbono, garantizando al mismo tiempo beneficios económicos, sociales y medioambientales para la región.

1.2. Objetivos Específicos

- Realizar benchmarking con empresas exportadoras hacia Europa para comparar y evaluar el desempeño, las prácticas y los procesos de empresas que exportan pellets de madera hacia Europa.
- Estandarizar el producto y obtener un empaquetado efectivo y sostenible por medio de asistencias técnicas.
- Obtener certificaciones internacionales relevantes para los países de destino, aplicado a las tres empresas beneficiarias.
- Integrar técnicas efectivas de exportación y marketing digital a la propuesta de valor de las tres empresas beneficiarias por medio de asistencias técnicas.
- Vincular a la red de empresas con potenciales clientes internacionales por medio de encuentros comerciales o ferias de biocombustible en mercados ubicados en el exterior.

1.3. Antecedentes del Programa

El pellet es un combustible de alta calidad y características uniformes que ofrece mayor eficiencia energética, ahorro, seguridad en almacenaje y transporte, y beneficios medioambientales siendo carbono neutral. Este proyecto contempla la exportación de pellet, tanto de madera como de cáscara de avellana, desde Chile hacia el Reino Unido, Italia y Dinamarca bajo una estrategia fundamentada y respaldada por un análisis de las dinámicas del mercado global. Estos países son los principales importadores mundiales de pellets de madera, lo que indica una demanda estable y creciente en sus respectivos mercados. Reino Unido, Italia y Dinamarca se destacan por su compromiso con la adopción de fuentes de energía renovable y la reducción de las emisiones de carbono, siendo mercados ideales para productos sostenibles. Además, estos países cuentan con una infraestructura desarrollada para la utilización de energías renovables y políticas favorables que respaldan la inversión en este sector.

En la etapa de diagnóstico se abordaron las principales variables necesarias para lograr una exportación exitosa de pellets de madera y cáscara de avellana, considerando el análisis de la oferta y la demanda y cómo las empresas participantes se insertan en esta cadena comercial. Se evaluaron las capacidades productivas, la calidad del pellet, y la eficiencia logística de las empresas Climandef, Energynut y Promabio.

Los resultados del diagnóstico arrojaron que los países de mayor potencial como destino de exportación son Reino Unido, Italia y Dinamarca, esto basado en que se posicionan como los países de mayor consumo de pellet anual dentro de Europa, tienen infraestructura adecuada para utilizar este biocombustible y tanto como sus políticas medioambientales como su cultura apuntan a una transición más sustentable en el uso de la energía.

Las condiciones comerciales de los pellets no sólo dependen de la habilidad y conocimiento de los productores y exportadores, sino también de que cada uno conozca en profundidad su producto, sus atributos y características. Es crucial un profundo entendimiento de los factores de calidad que considera el cliente internacional para definir las condiciones de precio y compra.

En cuanto a la materia prima, se identificó que la capacidad de producción de las empresas puede aumentar para satisfacer la futura demanda de pellet en mercados internacionales. Las fortalezas incluyen la experiencia consolidada en el sector, la innovación en el uso de materia prima y la eficiencia en la producción y distribución.

La relación de confianza y credibilidad con socios internacionales se basa en el cumplimiento de los tiempos de entrega, la cantidad del producto ofrecido y la sustentabilidad en el tiempo. Estas variables son esenciales para generar alianzas a largo plazo.

Por este motivo, es importante que las acciones de exportación permitan un posicionamiento sólido a las tres empresas beneficiarias como proveedoras para resolver las necesidades de los consumidores. Las misiones comerciales y las acciones de promoción y difusión son claves en este punto.

Este diagnóstico proporcionó una visión clara de las áreas críticas a mejorar y las oportunidades disponibles para las empresas involucradas en el proyecto de exportación de pellets. Se realizaron estudios de mercado que identificaron las principales tendencias y demandas en los mercados objetivos. Este análisis permitió a las empresas comprender mejor las expectativas de los consumidores internacionales y ajustar sus estrategias de producción y comercialización en consecuencia. El diagnóstico destacó la importancia de las certificaciones y normativas internacionales. Las empresas adquirieron conocimiento sobre los requisitos de calidad, ambientales y de seguridad necesarios para ingresar y competir en los mercados.

Con la información obtenida del diagnóstico, se diseñaron estrategias específicas de entrada a mercados internacionales. Estas estrategias incluyeron la identificación de socios comerciales potenciales que poseen la certificación ENPlus por lo tanto son reconocidos en Europa como distribuidores o fabricantes con buena reputación, por otro lado, el diagnóstico también permitió la identificación de ferias y exposiciones internacionales para poder participar de ellas, y el establecimiento de redes de distribución eficientes en los mercados objetivo. Se caracterizó a los tres países seleccionados como destinos de exportación, tanto en sus leyes, regulaciones o exigencias, como en datos demográficos, características psicológicas y estilos de comercio.

La etapa de diagnóstico aportó a los beneficiarios el conocimiento para poder mejorar sus prácticas productivas y técnicas en favor de cumplir con los parámetros establecidos en las normas y certificaciones exigidas por los consumidores de Europa a los distribuidores y productores de pellet, estableciendo comparaciones con lo que se exige en Chile y lo que se exige en Europa, estos puntos de conexión entregan parámetros medibles, cuantificables y con capacidad de adaptación a los países de destino a través de mejoras de producción y estudios de calidad. El diagnóstico también identificó factores críticos de éxito en el proceso de distribución y logística dentro de la etapa de empaquetado, aprendiendo de experiencias anteriores en intentos de exportación de pellet, como resultado se identifica una brecha en el packaging y se establecen las cualidades que deben cumplir para que la carga enviada vía marítima pueda soportar las condiciones climáticas adversas durante el traslado.

1.4. Resultados esperados

El benchmarking con empresas exitosas en este sector permitirá identificar y adoptar las mejores prácticas y lecciones aprendidas, mejorando así los procesos operativos y la competitividad en el mercado europeo. Este enfoque no solo optimizará la eficiencia interna, sino que también proporcionará insights valiosos sobre cómo adaptarse mejor a las demandas del mercado objetivo.

La asesoría técnica en exportación efectiva proporcionará conocimientos prácticos y específicos sobre los requisitos y procesos involucrados en la exportación hacia mercados internacionales. Esto incluye la gestión logística y aduanera, lo que resultará en una reducción de costos y tiempos asociados a la exportación, además de facilitar un acceso más fluido a nuevos mercados.

La asesoría técnica en ventas y marketing se centrará en mejorar la estrategia de marca y presencia online de las empresas. Al crear una mayor conciencia de marca y difundir las ventajas competitivas de los productos, se espera un aumento en las ventas y una mayor captación de clientes internacionales.

Las actividades propuestas para las empresas exportadoras de pellets hacia Europa tienen el potencial de generar una serie de resultados significativos al final del proyecto.

La estandarización del producto a través de la asistencia técnica asegurará que las características del pellet cumplan con los rigurosos estándares del mercado europeo. Esto no solo garantizará la aceptación del producto en mercados exigentes, sino que también reducirá las variabilidades y mejorará la calidad general del producto, fortaleciendo así la reputación de las empresas beneficiarias.

La mejora en la efectividad y sostenibilidad del packaging es crucial para facilitar la exportación vía marítima. Al desarrollar un embalaje más eficiente y sostenible, las empresas podrán cumplir con las normativas ambientales y de transporte internacional. Esto posicionará a las empresas como líderes en prácticas sostenibles y les permitirá competir más efectivamente en el mercado global.

La obtención de certificaciones en normas internacionales como ENPlus y ISO9001 fortalecerá la posición de las empresas en mercados internacionales al cumplir con estándares reconocidos globalmente.

Finalmente, la participación en ferias y exposiciones internacionales permitirá a las empresas establecer

contactos comerciales directos con potenciales clientes, proveedores, distribuidores y especialistas del sector. Esta interacción directa facilitará la expansión de la red de contactos y la exploración de nuevas oportunidades de negocio.

La actividad de incorporación de capacidades y conocimientos para acceder a mercados internacionales tendrá un impacto significativo en la productividad y competitividad de las empresas exportadoras de pellets hacia Europa. Al obtener asistencia técnica en áreas como estandarización del producto, efectividad y sostenibilidad del packaging, y certificaciones en normas internacionales relevantes, las empresas mejorarán su capacidad para cumplir con los requisitos exigentes del mercado europeo y otros mercados internacionales.

En términos de productividad, esta actividad permitirá a las empresas optimizar sus procesos internos para alinearse con estándares internacionales. La estandarización del producto, por ejemplo, reducirá las variabilidades y mejorará la calidad del pellet, lo que no solo aumentará la eficiencia de la producción, sino que también facilitará la gestión logística y cumplimiento de pedidos. Esto se traducirá en una mayor capacidad para satisfacer la demanda del mercado de manera consistente y confiable.

En cuanto a la competitividad, la obtención de certificaciones como ENPlus y norma ISO fortalecerá la reputación y credibilidad de las empresas en mercados internacionales. Estas certificaciones son reconocidas globalmente y demuestran el compromiso con la calidad y las buenas prácticas. Como resultado, las empresas podrán diferenciarse de la competencia, ganar la confianza de los clientes y acceder a segmentos de mercado que valoran altos estándares de calidad y sostenibilidad.

Además, el conocimiento adquirido en la asesoría técnica sobre exportación efectiva y en ventas y marketing mejorará la capacidad de las empresas para identificar oportunidades de mercado, desarrollar estrategias de entrada efectivas y promover sus productos de manera más eficaz. Esto les permitirá posicionarse de manera más competitiva frente a otras empresas en el sector de exportación de pellets hacia Europa.

Este aspecto del proyecto implica la introducción y adopción de métodos avanzados y eficientes que están alineados con estándares internacionales y las mejores prácticas del sector.

En términos de productividad, la incorporación de nuevos conocimientos permitirá a las empresas mejorar sus procesos productivos. Esto puede incluir la implementación de tecnologías modernas, la optimización de flujos de trabajo y la reducción de desperdicios y tiempos de producción. La estandarización de prácticas también jugará un papel crucial, asegurando una mayor consistencia en la calidad del producto final y una producción más eficiente en términos de costos y recursos.

Desde la perspectiva de la competitividad, la adopción de nuevas técnicas y prácticas productivas fortalecerá la posición de las empresas en el mercado. Al mejorar la calidad y la eficiencia de sus productos, las empresas podrán competir más efectivamente tanto a nivel nacional como internacional. Esto es especialmente relevante en el contexto de exportación hacia Europa, donde las normas y expectativas de calidad son rigurosas.

Además, la introducción de nuevas técnicas puede abrir oportunidades para la diferenciación en el mercado. Por ejemplo, el desarrollo de prácticas sostenibles en la producción de pellets podría ayudar a las empresas a destacarse como líderes en responsabilidad ambiental, lo cual es cada vez más valorado por los consumidores y reguladores europeos.

El proyecto enfocado en facilitar el acceso efectivo a nuevos mercados de exportación tendrá un impacto considerable en la productividad y competitividad de las empresas exportadoras de pellets hacia Europa. Esta actividad se centra en proporcionar a las empresas las herramientas y conocimientos necesarios para identificar, penetrar y mantenerse en mercados internacionales, especialmente en el exigente mercado europeo.

En términos de productividad, el acceso efectivo a nuevos mercados implica una optimización de los procesos de producción y logística para cumplir con los estándares y requisitos específicos de cada mercado objetivo. Esto incluye la adaptación de los productos y servicios para satisfacer las demandas locales, la gestión eficiente de inventarios y la mejora en los tiempos de respuesta a las necesidades del cliente. La implementación de estrategias efectivas de entrada al mercado también contribuirá a una asignación más eficiente de recursos y una planificación más efectiva de la producción.

Desde el punto de vista de la competitividad, acceder a nuevos mercados ampliará la base de clientes potenciales. Esto diversificará los riesgos comerciales y aumentará la estabilidad financiera de las empresas. Además, la expansión hacia mercados internacionales permitirá a las empresas beneficiarse de economías de escala.

El acceso efectivo a nuevos mercados también fortalecerá la reputación de las empresas en términos de confiabilidad y capacidad para cumplir con estándares internacionales. Esto es crucial en el contexto europeo, donde los consumidores y socios comerciales valoran altamente la calidad, la sostenibilidad y el cumplimiento con normativas ambientales y de seguridad.

2. OBJETO DEL PRESENTE LLAMADO.

COPEVAL, en su calidad de Entidad Gestora del proyecto ante el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, cuya función es administrar todas las acciones necesarias para cumplir las actividades y objetivos del programa, requiere contratar los servicios de la Entidad ejecutora con el objetivo de llevar a cabo las actividades del plan de trabajo aprobado en su etapa de Desarrollo, que beneficia al grupo de empresas del sector productivo de pellet de la región del Biobío que participan del proyecto.

En consecuencia, los presentes Términos de Referencia fijan el procedimiento a través del cual COPEVAL seleccionará a la Empresa que ejecutará el servicio descrito, de acuerdo a la propuesta presentada por esta en relación a los requerimientos que se indican en el punto 3 del presente documento.

3. ACTIVIDADES

El plan de trabajo aprobado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío consta de las siguientes actividades y presupuestos

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	MES	COSTO \$
Benchmarking con empresas exportadoras de Pellet hacia Europa	Implica comparar y evaluar el desempeño, las prácticas y los procesos de empresas que exportan pellets de madera hacia Europa. Este enfoque busca identificar las mejores prácticas y lecciones aprendidas de otras empresas exitosas en el mismo sector o mercado objetivo.	1 al 9	\$ 4.000.000
Asistencia técnica en estandarización del producto	Esta actividad busca estandarizar las características técnicas del pellet de las tres empresas en función de cumplir con los estándares del mercado objetivo.	2 al 9	\$ 4.500.000
Asistencias Técnicas en efectividad y sostenibilidad del packaging	Tiene como objetivo que las empresas puedan mejorar la calidad y eficiencia de su embalaje en entornos variables y por largos periodos de tiempo, considerando que la exportación se hará vía marítima junto con desarrollar un packaging sustentable para reducir la huella de residuos.	2 al 9	\$ 5.000.000
Asesoría técnica en Exportación Efectiva	Esta asesoría técnica se enfoca en ofrecer conocimientos específicos y prácticos sobre los procesos y requisitos involucrados en la exportación de productos hacia mercados internacionales.	2 al 9	\$ 4.500.000
Asistencia técnica en certificaciones en normas internacionales relevantes en los países de destino	Asistencia técnica y proceso de certificación en la norma internacional ENPlus y normas ISO.	2 al 9	\$ 5.000.000
Asesoría técnica en Ventas y Marketing	Actividades realizadas para crear conciencia de marca para las tres empresas beneficiarias y una presencia online de difusión de sus ventajas competitivas.	2 al 9	\$ 4.000.000
Participación en ferias y exposiciones	Actividades internacionales en las que los tres beneficiarios participarán para generar lazos comerciales con potenciales clientes internacionales. Y buscar relacionarse con proveedores, distribuidores, especialistas del sector y clientes. Esta actividad contempla la participación de 2 representantes por cada empresa beneficiaria por un periodo máximo de 4 días a un mínimo de 2 ferias internacionales (descritas en documento adjunto)	2 al 9	\$ 13.000.000
TOTAL			\$ 40.000.000
CORFO			\$ 36.000.000
EMPRESAS			\$ 4.000.000

4. PRODUCTOS ESPERADOS

1. Los empresarios enfrentan una significativa brecha relacionada con la falta de certificaciones necesarias para acceder de forma competitiva a mercados desarrollados como la Unión Europea. Esta carencia si bien no impide que se efectúe una transacción económica, si disminuye considerablemente las posibilidades de cerrar tratos importantes. Por lo tanto, esta brecha representa un obstáculo significativo que debe abordarse mediante la obtención de las certificaciones adecuadas y el cumplimiento de los estándares internacionales para mejorar su acceso y competitividad en el ámbito internacional.
2. La falta de difusión de sus estrategias para favorecer la sustentabilidad de la industria o el poco contenido en medios digitales que ellos difunden, resulta en una escasa visibilidad para que los potenciales clientes puedan obtener referencias e impresiones sobre sus fortalezas como empresas individuales. Esta carencia les impide comunicar de manera efectiva sus esfuerzos y compromisos con la sostenibilidad ambiental, social y económica, lo cual es fundamental en un contexto donde la responsabilidad corporativa y la conciencia ambiental juegan un papel cada vez más relevante en las decisiones de compra de los consumidores, recordando que este proyecto se rige por un estilo de demanda derivada. La tendencia internacional de comercialización indica que los países, tanto importador como exportador, realiza un estudio previo del país, la situación económica y la o las empresas con las que se está proyectando establecer relaciones comerciales, esta investigación usualmente es digital, por lo que no se debe descuidar la estrategia digital que las tres empresas que conforman este proyecto mantengan.
3. El empaquetado es un factor crítico de éxito para esta industria ya sea en procesos de exportación o venta nacional, como brecha, se identifica la necesidad de estandarizar las tecnologías que se utilizan en este proceso productivo y también la calidad del empaque por sí mismo. Si esto no se regula puede generar inconsistencias en la presentación del producto final, lo que afecta la percepción de calidad por parte de los clientes y dificulta la construcción de una identidad de marca sólida y reconocible en el mercado de destino. Además, controlar las variables físicas que afectan al pellet en el proceso de distribución, ya sea temperatura, humedad u otras, es tan imprescindible como el packaging en sí. Para abordar esta brecha, los empresarios necesitarán implementar procesos estandarizados de empaquetado que cumplan con normativas internacionales de calidad y seguridad, así como invertir en capacitación y asesoramiento técnico para desarrollar soluciones de embalaje resistentes y adecuadas para las condiciones específicas de transporte y almacenamiento a las que se enfrentan.

5. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución para el cumplimiento de las actividades tiene como fecha tope el 25 de julio de 2025.

6. PAGOS

El Agente Operador Intermediario Copeval pagará, con los recursos transferidos por el Comité de Desarrollo Productivo Regional del Biobío, a la entidad Consultora contra aprobación de los avances técnicos y financieros reportados.

7. PARTICIPANTES

Podrán participar aquellas consultoras constituidas como persona jurídica que tributen en 1° categoría frente al Servicio de Impuestos Internos, que presenten interés y que respalden todos los antecedentes técnicos y administrativos requeridos en el presente TDR.

Se requiere que la entidad posea experiencia de más de 2 años en el desarrollo y ejecución de iniciativas ligadas al área de consultoría, además deberá contar con un equipo de trabajo idóneo con profesionales con vasta experiencia en consultorías y asesorías técnicas en el ámbito del emprendimiento y fomento Productivo.

La empresa consultora deberá cumplir como mínimo con los siguientes puntos:

- Contar al menos con un profesional, dentro del equipo de trabajo con experiencia comprobable de 2 años de trabajo en el área de ejecución de proyectos de apoyados por Corfo o CDPR
- Experiencia de al menos 2 años en la ejecución de programas de financiamiento de Corfo o CDPR, comprobable.
- Vinculación y redes con entidades nacionales y/o internacionales ligadas a la exportación de productos de pellet o relacionados. Comprobable
- Vinculación a empresas del sector productivo de la región del Biobío.

8. PRESENTACIÓN DE OFERTAS Y FECHAS DE CONSULTAS

Las ofertas serán recibidas a partir del **martes 15 de octubre de 2024 hasta el lunes 21 de octubre del 2024, a las 15:00 hrs.**, vía correo electrónico dirigido a cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

Se considerara fecha y hora de recepción, el momento en que se hace ingreso de la documentación a la casilla antes mencionada. Las Ofertas además, deberán adjuntar los siguientes Anexos:

- ANEXO A: Identificación del Oferente
- ANEXO B: Propuesta Técnica Oferente
- ANEXO C: Experiencia Profesional
- ANEXO D: Antecedentes Administrativos

Los postulantes podrán formular consultas acerca de los Términos de Referencia, exclusivamente, a través de la siguiente dirección de correo electrónico cristian.becar@copeval.cl desde el envío de la invitación a postular hasta el **jueves 17 de octubre del 2024, hasta las 15:00 horas**.

Las aclaraciones serán respondidas en 1 día hábil siguiente a la recepción de la consulta, a través del mismo medio con copia a todos los invitados, para conocimiento de todos los postulantes, resguardando la identidad de los interesados que hubieren efectuado las consultas.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido el plazo dispuesto para tal efecto.

9. CRITERIO DE EVALUACIÓN

Para la evaluación de las propuestas se considerarán los siguientes criterios de evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.-Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias comprobable en el ámbito de trabajo con empresas enoturísticas de la región del Biobío	20%
2.-Experiencia en la ejecución de programas financiados por Corfo o C DPR.	25%
3.-Vinculación con entidades nacionales y/o internacionales del sector productivo	20%
4.- Propuesta Técnica y metodología para cumplir fielmente con las actividades, objetivos y resultados del proyecto.	35%
Total	100%

Cada factor será en una escala de notas de 1 a 4, conforme la ponderación recién señalada bajo la siguiente escala:

- 4: Muy bueno
- 3: Bueno

2: Suficiente

1: Insuficiente

La evaluación será realizada por el AOI COPEVAL DESARROLLA informando su resultado a Corfo para su posterior conformidad.

10. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados serán entregados a los postulantes el **martes 22 de octubre de 2024** mediante correo electrónico.

11. FORMALIZACIÓN

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 del beneficiario del programa. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

El postulante o el encargado responsable designado a través de un mandato debe tener firma electrónica avanzada.

Se deberá seleccionar en el mercado a una de las entidades acreditadas para la obtención de firma electrónica avanzada, las que se encuentran disponibles en el siguiente link: <https://www.entidadacreditadora.gob.cl/>



ANEXO A

Identificación del Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED COLABORATIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE PELLETS DE ALTO VALOR AGREGADO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-249849-2”

Nombre completo persona natural o razón social proponente:

Nombre de fantasía (si lo tiene):

RUT del proponente:

Nombre representante:

RUT representante legal:

Dirección:

Ciudad:

Correo electrónico:

Firma representante legal:

ANEXO B

Propuesta Técnica Oferente

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED COLABORATIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE PELLETS DE ALTO VALOR AGREGADO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-249849-2”

1. Propuesta Técnica y metodológica para abordar las actividades del punto 3 de las presentes bases técnicas.
2. Recursos y profesionales que se emplearán para la ejecución del programa.
3. Base de Datos de entidades Nacionales y/o Internacionales vinculadas al oferente.

ANEXO C

Experiencia profesional

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED COLABORATIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE PELLETS DE ALTO VALOR AGREGADO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-249849-2”

EXPERIENCIA DEL OFERENTE

Nombre Oferente	Trayectoria en la materia/años de experiencia (Descripción relevante relacionada con el rubro de la licitación y sus temas afines, experiencia en el territorio con instituciones, productores y empresas).

EXPERIENCIA DETALLADA DEL OFERENTE ÚLTIMOS 2 AÑOS

Nombre Cliente	Nombre Programa	Fecha de ejecución	Nombre Contacto	Fono o Correo Electrónico

PROPUESTA DEL EQUIPO DE TRABAJO

**CURRICULUM VITAE DEL/LOS PROFESIONALES (MÁXIMO 3 HOJAS FORMATO LIBRE)
(Debe incluir copia simple certificado título, de cursos, postgrados).**

ANEXO D

Antecedentes Administrativos

BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA “RED COLABORATIVA PARA LA EXPORTACIÓN DE PELLETS DE ALTO VALOR AGREGADO DESDE LA REGIÓN DEL BIOBÍO”, ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1, CODIGO 23REDME-249849-2”

- Escritura de la constitución de la sociedad y sus modificaciones o Estatuto
- Poder simple del representante Legal
- Certificado de vigencia
- Fotocopia Rut Empresa
- Fotocopia Rut Representantes
- Formulario 30 (Máximo 30 días de antigüedad)