

**Bases Administrativas y Técnicas de Licitación
Etapa de Diagnóstico del Programa Red Mercados
“EXPORTA MIEL, EXPORTA CHILE: RED DE
COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN
APÍCOLA”, CÓDIGO 25REDME-307810.**

1. Descripción general del Proyecto

El proyecto “Exporta miel, exporta Chile: Red de comercialización para la exportación apícola” busca fortalecer la exportación de productos apícolas de 4 empresas de las comunas de Santa Bárbara y Negrete en la Región del Biobío. A través de la consolidación de una red estratégica, para mejorar las capacidades productivas y comerciales de estas empresas, desarrollando una oferta exportable competitiva y diferenciada. El enfoque está en mercados internacionales clave como Estados Unidos, Brasil y México. Durante la etapa de diagnóstico, se identificaron las brechas y oportunidades del sector, y se establecieron las bases para una estrategia conjunta. En la etapa de desarrollo, se implementarán acciones concretas como por ejemplo la participación en ferias internacionales y el desarrollo de material de marketing adaptados a los mercados identificados. Se espera que, al finalizar el proyecto, las empresas estén mejor preparadas para competir en mercados internacionales. En contraste con las empresas tradicionales que solo compran y envasan miel, esta red aspira a construir una unidad de negocio integral, con procesos de producción, estandarización de calidad, envasado y comercialización bajo una marca conjunta, priorizando las mieles monoflorales de especies nativas de alto valor comercial, como ulmo, tiaca, quillay y avellano.

CONTEXTO:

La apicultura chilena es un sector de creciente relevancia económica y ambiental, con más de 10.500 apicultores registrados y una producción que fluctúa entre 7.000 y 12.000 toneladas de miel anuales, posicionando a Chile como el cuarto productor de América Latina. El Boletín Apícola 2023 del SAG revela un crecimiento significativo en el sector apícola chileno, con un aumento del 8,6% en el número de apicultores/as registrados, alcanzando un total de 10.504 a septiembre de 2022. La Agricultura Familiar Campesina (AFC) domina este crecimiento, representando el 88,9% de los apicultores/as. En 2024, las exportaciones de miel chilena alcanzaron un valor cercano a US\$14,7 millones, con un crecimiento del 66% en volumen respecto al año anterior. Los principales destinos fueron Alemania (84%), Estados Unidos y Francia, además de la apertura reciente del mercado chino. En paralelo, las exportaciones de abejas reinas vivas y material genético superaron el millón de dólares, con envíos principalmente a Canadá y Brasil.

La Región del Biobío contribuye con aproximadamente 2.000 toneladas de miel por año, equivalente al 18% de la producción nacional. Si bien en las últimas décadas su participación porcentual ha disminuido, la región mantiene un importante potencial productivo, especialmente en sus zonas cordilleranas y de secano interior, donde predomina una flora nativa y endémica que otorga a las mieles locales un alto valor biológico y propiedades terapéuticas únicas. Estudios de la Universidad de Concepción han comprobado que las mieles del Biobío, particularmente las de Guindo Santo, Maqui, Quillay y Avellano, presentan una composición floral exclusiva a nivel mundial, con cualidades antimicrobianas y antioxidantes destacadas. Estas características abren la posibilidad de obtener una Denominación de Origen, lo que aumentaría considerablemente su valor comercial en los mercados internacionales.

A pesar del potencial, el sector enfrenta desafíos estructurales: adulteración de miel, competencia desleal, efectos del cambio climático, pérdida de biodiversidad floral, y la necesidad de profesionalización y certificaciones internacionales. En respuesta, la reciente Ley Apícola N° 21.489 y

el Plan Estratégico de Desarrollo Apícola 2030 impulsan la sustentabilidad, calidad y diversificación productiva como ejes de desarrollo nacional.

2. Objetivo general

El presente proyecto tiene como objetivo potenciar la exportación de productos apícolas de 3 empresas de la comuna de Santa Bárbara y 1 de Negrete en la Región del Biobío, mediante el fortalecimiento de la competitividad del sector, impulsando la transferencia de conocimientos, la capacitación, la asociatividad y la implementación de estudios y prácticas orientadas a la gestión, sustentabilidad, tecnología e innovación. Con ello, se busca posicionar los productos apícolas en mercados nacionales e internacionales estratégicos, garantizando modelos productivos sostenibles certificados y fomentando capacidades de exportación para la comercialización de bienes y servicios de alto valor.

1. Fortalecer las capacidades de exportación de las 4 empresas apícolas mediante programas de capacitación, asesoría técnica y certificaciones que garanticen estándares de calidad y sostenibilidad exigidos por los mercados internacionales.
2. Impulsar la asociatividad y la colaboración entre los 4 productores apícolas de Santa Bárbara, fomentando estrategias conjuntas de comercialización y mejora tecnológica para incrementar la competitividad del sector.
3. Desarrollar estrategias comerciales orientadas a la identificación de destinos estratégicos para la exportación de productos apícolas, optimizando la adaptación de la oferta a las tendencias y regulaciones internacionales.

Proponentes

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa, además deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados y /o demostrar conocimiento en el área de turismo y exportación. Los proponentes deberán ser empresas de servicios de asesorías que cuenten con profesionales con una vasta experiencia en trabajos de asesorías técnicas y comerciales a diferentes rubros, principalmente desarrollados en la Región del Biobío, con al menos 3 años de experiencia en el rubro de la consultoría.

El perfil de los profesionales de los proponentes deberán ser Ingenieros Civiles- Comerciales, con una experiencia en exportaciones de productos, y desarrollo de estudios de mercado, al menos 2 años.

Deberá tener una directa vinculación a empresas productivas de la Región del Biobío, también experiencia en otros instrumentos CORFO, principalmente ligadas al área de redes y territorios, e instituciones ligadas a la exportación, como es el caso de PROCHILE.

3. La propuesta

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

➤ Antecedentes Legales

- I. Currículo vitae resumido de la consultora, este deberán contener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico del sector servicios. Además, incorporar los CV equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el desarrollo del diagnóstico del Programa Red Mercados “EXPORTA MIEL, EXPORTA CHILE: RED DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN APÍCOLA”, CÓDIGO 25REDME-307810
- 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 90 días de antigüedad.

➤ Propuesta Técnica

- I. Programa detallado de la materia que abordará el consultor según plan de trabajo.
- II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en la etapa que se indica en el 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 2 meses.
- III. El monto de la consultoría es de \$40.000.000.- impuestos incluidos

Plan de actividades a desarrollar

Brecha	OBJ	Actividad	DESCRIPCIÓN	COSTO \$	APORTE CDPR \$	APORTE EMPRESA
4	1	Benchmarking con empresa exportadora de miel	La actividad de benchmarking con una empresa exportadora de miel busca identificar buenas prácticas, estándares de calidad, estrategias comerciales y modelos de posicionamiento internacional que puedan ser adaptados al desarrollo de una marca colectiva regional. A través de visitas técnicas o sesiones virtuales con una empresa referente, se analizarán procesos productivos, certificaciones, packaging, relato comercial y canales de distribución, permitiendo comparar capacidades locales, detectar brechas y generar recomendaciones estratégicas.	3.500.000	3.150.000	350.000
1	1	Asistencia técnica en estandarización del producto	La asistencia técnica en estandarización del producto para la miel tiene como objetivo definir parámetros comunes de calidad, presentación y cumplimiento normativo que permitan posicionar la miel regional en mercados exigentes. Incluye diagnóstico de atributos físicos y sensoriales, revisión de normativas vigentes, elaboración de fichas técnicas y protocolos operativos, capacitación en buenas prácticas y validación participativa con productores. Esta actividad busca asegurar coherencia en el producto colectivo, facilitar su comercialización y fortalecer su identidad territorial, contemplando recursos técnicos, logísticos y digitales, con ejecución entre el mes 2 y el mes 8 del programa.	4.000.000	3.600.000	400.000
3	3	Estrategia de Marketing y desarrollo de marca Branding	La actividad busca desarrollar una asesoría estratégica para construir una imagen de marca colectiva de la miel regional con enfoque exportador, considera el registro de la misma en INAPI, incluyendo el análisis de percepción, definición de identidad, diseño visual, relato y eslogan, además de un plan de difusión con presencia digital (web y redes sociales). Se contempla la participación de productores mediante talleres, el desarrollo de un manual de marca, gestión de redes sociales, y la implementación técnica (NIC, hosting). El proyecto considera recursos tecnológicos, materiales de apoyo y costos operacionales, con ejecución entre el mes 2 y el mes 9 del programa.	5.000.000	4.500.000	500.000
4	1 y 3	Asesoría Exportación Efectiva en	La actividad de Asesoría en Exportación Efectiva tiene como propósito fortalecer las capacidades de los productores para acceder a mercados internacionales mediante acompañamiento técnico especializado. Incluye orientación sobre normativas y certificaciones, definición de canales de exportación, asesoría en trámites aduaneros y logística, revisión de precios y márgenes, y diseño de una estrategia comercial internacional vinculada a la marca colectiva. Se contempla capacitación práctica, articulación con instituciones clave como ProChile y SAG, y elaboración de documentación tipo, con ejecución entre los meses 4 y 9 del programa.	3.500.000	3.150.000	350.000

2	2	Asesoría Coaching Asociativo en	Este taller tiene como objetivo fomentar la implementación de una estrategia asociativa entre los participantes, permitiéndoles desarrollar y comercializar productos de manera conjunta. A lo largo de la actividad, se explorarán aspectos esenciales como la construcción de confianzas comerciales, las figuras legales de asociatividad y las estrategias colaborativas necesarias para consolidar una oferta durante el primer año de ejecución del programa. La capacitación, de carácter teórico-práctico, será impartida por un profesional con experiencia demostrable en asociatividad y vinculación empresarial. Se ofrecerá en modalidad presencial y online, garantizando acceso a material de apoyo para todos los participantes.	2.500.000	2.250.000	250.000	
1 y 4	1 y 4	Asesoría técnica que conduzca a la obtención de certificaciones estratégicas	La asesoría técnica para la obtención de certificaciones estratégicas busca acompañar a productores en el cumplimiento de estándares que habiliten el acceso a mercados exigentes, fortaleciendo atributos como calidad, trazabilidad, sostenibilidad y origen. Incluye diagnóstico de procesos, identificación de certificaciones clave, adecuación técnica de procesos productivos, articulación con entidades certificadoras y simulación de evaluaciones. Esta actividad permite mejorar la competitividad, respaldar el relato comercial y facilitar la inserción internacional de productos como la miel, con ejecución entre los meses 3 y 9 del programa. Asesorar a las 4 empresas para establecer un plan de acción priorizado para cumplir con los requisitos comunes de los tres mercados objetivo, principalmente inocuidad y trazabilidad. (Estados Unidos – FDA, Brasil – MAPA, México – Senasica).	2.500.000	2.250.000	250.000	
1 y 2	1	Asistencia técnica y desarrollo de subproductos	Esta actividad tiene como propósito brindar apoyo y conocimientos especializados a las empresas apícolas en la identificación, desarrollo y aprovechamiento de subproductos derivados de la apicultura. Su objetivo principal es optimizar el valor agregado y la rentabilidad de la cadena productiva apícola, maximizando el uso de los recursos disponibles y promoviendo la economía circular. La asistencia técnica en desarrollo de subproductos abarcará diversas acciones clave, incluyendo: identificación de subproductos con potencial comercial, evaluación de su viabilidad y demanda en el mercado, desarrollo de procesos y técnicas de producción, mejora de la calidad y estandarización, investigación y desarrollo de nuevas aplicaciones, además de capacitación y transferencia de conocimientos para fortalecer las capacidades del sector.	2.500.000	2.250.000	250.000	
2,3,4	3	Asistencia a ferias o eventos en Brasil y México	La feria alimentaria internacional tiene como objetivo ampliar las oportunidades de internacionalización de la red, y el desarrollo del evento con sus actividades asociadas se enmarca en identificar y atraer a empresas y compradores estratégicos, con especial énfasis en México, Brasil y/o EEUU. Además, se espera participar de ruedas de negocios con potenciales compradores y consumidores. Esto incluye: inscripción, pasajes, estadía, alimentación y transporte. Propuesta: CONBRAPI 2026 en Florianópolis, Brasil del 13 al 16 de mayo 2026, se considera un monto de \$6.500.000 Congreso Internacional de Actualización Apícola en 2026 en Chetumal, México, fecha por confirmar el 2026. Se estima un gasto de \$10.000.000, Considera la participación 1 representante de cada empresa para cada una de las actividades, se delegarán representantes para cada actividad.	16.500.000	14.850.000	1.650.000	
				40.000.000	36.000.000	4.000.000	

4. Modalidad de presentación de las propuestas

- a. Mediante envío de correo electrónico al mail cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

5. Recepción de Consultas

Los interesados podrán formular consultas sobre cualquier aspecto de las siguientes bases administrativas y técnicas, hasta el **17 de noviembre de 2025 hasta las 15:00 horas**. Estas deberán ser realizadas vía correo electrónico a ejecutivo de proyectos del Agente Operador Intermediario Cristian Bécar Yáñez, al siguiente correo: cristian.becar@copeval.cl, con copia a carolina.jarpa@copeval.cl

6. Recepción de las propuestas

- a. Las propuestas económicas, técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en formato digital a los correos mail cristian.becar@copeval.cl con copia a carolina.jarpa@copeval.cl desde el día viernes 14 de noviembre de 2025 hasta el martes 18 de noviembre del 2025, a las 23:59 horas

La apertura se realizará el **día 19 de noviembre de 2025 a las 10:00 horas**, 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.

7. 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 selección de los postulantes será realizada según los criterios de evaluación y sus ponderaciones se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
1.- Equipo de trabajo y / o Profesionales con experiencias en las áreas de turismo.	35%
2. Conocimiento y experiencia de la institución (al menos 3 años) en trabajos similares	20%
3.- Equipamiento y capacidad de infraestructura para realizar las actividades.	15%
4.- Propuesta Técnica metodológica del trabajo a realizar y resultados esperados.	30%
Total	100%

8. 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 del beneficiario del Programa Red Mercados “EXPORTA MIEL, EXPORTA CHILE: RED DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN APÍCOLA”, CÓDIGO 25REDME-307810. Los gastos serán asumidos por el consultor correspondiente si decide adelantar las actividades del plan de trabajo, sin percibir la aprobación de la licitación.

9. 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.

10. 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 a Dirección Regional

ANEXO A**Identificación del Oferente****BASES TÉCNICAS CONSULTORÍA: “EXPORTA MIEL, EXPORTA CHILE: RED DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN APÍCOLA”, CÓDIGO 25REDME-307810**

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: “EXPORTA MIEL, EXPORTA CHILE: RED DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN APÍCOLA”, CÓDIGO 25REDME-307810

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: "EXPORTA MIEL, EXPORTA CHILE: RED DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN APÍCOLA", CÓDIGO 25REDME-307810

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: "EXPORTA MIEL, EXPORTA CHILE: RED DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN APÍCOLA", CÓDIGO 25REDME-307810**

- 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)