

CHILE LO
HACEMOS
TODOS



Gobierno Regional Biobío
Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR)
Fundación para la Innovación Agraria (FIA)

LICITACIÓN PROYECTO DE INNOVACIÓN

PROGRAMA DE INNOVACIÓN EN
VALORIZACIÓN DEL POTENCIAL
VITIVINÍCOLA VALLE DEL ITATA



CALENDARIZACIÓN

INICIO: 31 enero 2019

CIERRE: 21 marzo 2019



CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	BASES TÉCNICAS	6
2.1.	ANTECEDENTES GENERALES	6
2.2.	OBJETIVOS	6
2.2.1.	Objetivo General	7
2.2.2.	Objetivos Específicos	7
2.3.	RESULTADOS ESPERADOS	7
2.4.	PRODUCTOS ESPERADOS	8
2.5.	ASPECTOS METODOLÓGICOS	9
2.6.	EQUIPO TÉCNICO	10
2.7.	PERÍODO DE EJECUCIÓN	10
2.8.	CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO	10
2.7.1	Ítems de gastos financiables	11
3.	BASES ADMINISTRATIVAS	14
3.1.	PROCESO DE POSTULACION	14
3.1.1.	Postulante	14
3.1.2.	Fechas de postulación	15
3.1.3.	Documentos a presentar	15
3.1.4.	Formas de presentación de la propuesta	16
3.1.5.	Consultas	16
3.2.	PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS	16
3.2.1.	Admisión	16
3.2.2.	Evaluación	17
3.2.3.	Adjudicación	19
3.2.4.	Comunicación de resultados	19
3.2.5.	Aceptación de condiciones de adjudicación	20
3.3.	CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN	20
3.3.1.	Suscripción de contrato	20
3.3.2.	Reunión de puesta en marcha	21
3.3.3.	Garantía	21
3.3.4.	Entrega de recursos	21





CHILE LO
HACEMOS
TODOS



3.3.5. Entrega de informes a FIA	22
3.3.6. Seguimiento y supervisión	23
3.3.7. Difusión	23
3.3.8. Propiedades de bienes y equipos	24
3.3.9. Apropiabilidad de resultados	24



1. INTRODUCCIÓN

La Fundación para la Innovación Agraria (FIA), es la agencia del Ministerio de Agricultura, cuya misión es fomentar una cultura de la innovación en el sector agrario, agroalimentario y forestal, promoviendo y articulando iniciativas de innovación que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de las agricultoras y agricultores, en todas las regiones del territorio nacional.

De esta forma, FIA busca apoyar el fortalecimiento de la competitividad a través de la innovación promoviendo iniciativas del sector de pequeña y mediana escala, las cuales contribuyan al desarrollo de territorios socialmente inclusivos, ambientalmente sustentables y a la base económica de Chile y sus regiones.

Mediante el impulso y apoyo a la generación de procesos de innovación en el sector, FIA espera contribuir a la transformación de ideas y/o conocimientos en un nuevo o un mejor producto (bien o servicio); proceso (productivo o de distribución); método de comercialización y marketing; y/o método organizacional que sean valorados y reconocidos por el mercado.

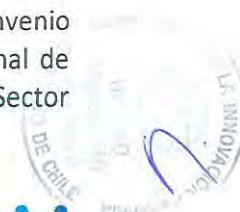
En este contexto, la labor de FIA se orienta hacia cuatro objetivos principales:

- Diseñar estrategias y/o programas que generen o potencien plataformas público-privadas, tanto a nivel nacional, regional como local, para fortalecer los procesos de innovación en el sector.
- Impulsar iniciativas que permitan incorporar innovaciones en productos, procesos productivos, comerciales y de gestión, que tengan impacto en la pequeña y mediana agricultura y en la pequeña y mediana empresa que participa de las distintas fases de la cadena de producción.
- Fortalecer las capacidades tecnológicas, comerciales, de recursos humanos y gestión, al interior del sector agrario.
- Difundir y transferir conocimiento y/o información en materia de innovación a los distintos actores del sector agrario, agroalimentario y forestal.

Para el logro de dichos propósitos, FIA y el Gobierno Regional de Biobío, han suscrito un convenio para la ejecución del Programa para el mejoramiento de la competitividad de la zona de rezago del Valle del Itata, el cual tiene como objetivo aumentar la competitividad de la vitivinicultura del valle a través de la valorización del potencial patrimonial de la uva y vino de la zona.

Se espera, con este programa, que los pequeños y medianos viñateros de la zona de rezago se inserten con éxito en una cadena productiva, a la que hoy no pertenecen, mediante la elaboración y venta de productos de mayor calidad y valor patrimonial, alcanzando nichos de mercado más competitivos, lo que mejorará su rentabilidad y condición socioeconómica.

Para el logro de dichos propósitos, FIA y el Gobierno Regional de Biobío, han suscrito el Convenio de transferencia de recursos, Código BIP 30482066-0, a través del cual el Gobierno Regional de Biobío asignó recursos provenientes del Fondo de Transferencias de Capital, Ítem 01 Al Sector





CHILE LO
HACEMOS
TODOS



Privado, Asignación 205 a FIA para el diseño y ejecución de un programa denominado “Valorización del potencial vitivinícola del Valle del Itata ZR”.

En el marco del convenio antes señalado, Gobierno Regional de Biobío y la Fundación para la Innovación Agraria ponen a disposición de los distintos actores vinculados al sector agrario, agroalimentario y forestal de la Región de Biobío la presente licitación del proyecto denominado “Programa de Innovación en valorización del potencial vitivinícola Valle del Itata”.



2. BASES TÉCNICAS

2.1. ANTECEDENTES GENERALES

El valle del Itata ha sido considerado como una zona de rezago debido a sus cifras de pobreza y condiciones de aislamiento, en relación a las dificultades de acceso a prestaciones sociales de salud, educación, bienes y servicios básicos. La actividad agrícola en este valle es significativa y predomina la vitivinicultura que se desarrolla en condiciones complejas de secano y en lomajes de alta pendiente, dificultando el manejo del viñedo y presentando problemas de erosión del suelo. Los pequeños productores históricamente han sido afectados por el poco valor comercial de sus producciones y el consiguiente escaso desarrollo económico, pues en su mayoría son tomadores de precios definidos por grandes poderes compradores. Carecen además, de modelos de negocios sustentables y estrategias comerciales adecuadas, lo que los hace poco competitivos y se enfrentan hoy a la decisión de arrancar parras centenarias para cambiar de rubro, dejando atrás una tradición familiar y un patrimonio local de gran valor.

En otros países, condiciones agroclimáticas, geográficas y edafológicas similares, que acá se consideran adversas, han desarrollado una vitivinicultura de montaña que genera vinos de excelente calidad, con un alto valor comercial. Sin embargo, el valle del Itata es un territorio con poco capital humano y baja tecnificación, cuya producción se basa en una oferta poco diferenciada y calidad no estandarizada.

Sin embargo, este patrimonio está siendo lentamente reconocido y puede ser valorizado en términos comerciales, sobre la base de la gran variabilidad agroclimática del valle, que genera zonas con un potencial enológico característico, lo que constituye una oportunidad para ser apreciado por el mercado.

2.2. OBJETIVOS

El programa está constituido por tres componentes, identificados como ejes estratégicos de las propuestas metodológicas de esta licitación, los que se describen a continuación:

Componente 1. Implementación de sistemas de manejo que agreguen valor, en función de la aptitud vitivinícola de diferentes zonas productivas del valle.

Componente 2. Generación de estrategias comerciales efectivas para los productores vitivinícolas que los haga competitivos.

Componente 3. Generación de herramientas a equipos PRODESAL y otros profesionales, que les permitan realizar transferencia efectiva a los productores vitícolas.

Las propuestas que se presenten a la licitación, deberán elaborarse sobre la base de estos componentes y ajustarse a los siguientes objetivos:

2.2.1. Objetivo General

El objetivo general de esta licitación es diseñar e implementar un programa de innovación en la región del Biobío, orientado a fortalecer la competitividad de los vitivinicultores del Valle del Itata, a través del desarrollo e implementación de planes de negocios sostenibles que les permitan entrar en circuitos comerciales permanentes, sobre la base de la valorización del patrimonio e incorporación de tecnología productiva.

2.2.2. Objetivos Específicos

Componente 1. Implementación de sistemas de manejo que agreguen valor, en función de la aptitud vitivinícola de diferentes zonas productivas del valle.

1. Descripción del potencial productivo y comercial de los beneficiarios asociados a una zonificación, en función de factores determinantes de su aptitud vitivinícola, tales como: manejo, infraestructura, características socio-económicas, gestión predial, entre otras.
2. Obtención de productos de calidad, con factibilidad técnica y comercial de posicionamiento en el mercado, a través de la implementación de manejo agronómico y enológico que agreguen valor a esta zonificación.

Componente 2. Generación de estrategias comerciales efectivas para los productores vitícolas que los haga competitivos.

3. Elaborar modelos de negocios sostenibles en función de las capacidades productivas y de gestión comercial de los beneficiarios.
4. Implementar y validar los modelos de negocio propuestos para cada tipo de beneficiario identificado, con énfasis en estrategias de comercialización.

Componente 3. Generación de herramientas a equipos PRODESAL y otros profesionales, que les permitan realizar transferencia efectiva a los productores vitícolas.

5. Elaborar e implementar una estrategia de transferencia para los beneficiarios, que permita a los viñateros contar con herramientas para la gestión eficiente de sus sistemas productivos, y permita además al equipo de PRODESAL y otros profesionales acceder a conocimiento y adquirir competencias para fortalecer las funciones que hoy ejercen en el valle.

2.3. RESULTADOS ESPERADOS

Los resultados esperados por objetivo específico deben ser a lo menos, los siguientes:

Objetivo Específico	Resultado esperado
1	Potencial productivo y comercial de los beneficiarios asociados a una zonificación descrito, en función de factores determinantes de su aptitud vitivinícola, tales como: manejo, infraestructura, características socio-económicas, gestión predial, entre otras.
2	Productos con factibilidad técnica y comercial elaborados, a través de la implementación de manejo agronómico y enológico que agreguen valor a la zonificación.
3	Modelos de negocios sostenibles, elaborados en función de las capacidades productivas y de gestión de los beneficiarios. Se deben incluir al menos tres modelos diferentes.
4	Modelos de negocio propuestos para cada tipo de beneficiario identificado, con énfasis en estrategias de comercialización efectivas, implementados y validados. Se deben incluir al menos dos modelos diferentes.
5	Estrategia de transferencia para los beneficiarios, elaborada e implementada.

2.4. PRODUCTOS ESPERADOS

Los productos esperados por objetivo específico deben ser a lo menos, los siguientes:

Objetivo Específico	Producto Esperado
1	<ul style="list-style-type: none"> Informe con descripción del potencial productivo y comercial de los beneficiarios asociados una zonificación, en función de factores determinantes de su aptitud vitivinícola.
2	<ul style="list-style-type: none"> Informe con factibilidad técnica y comercial de productos elaborados, sobre la base de la implementación de manejo agronómico y enológico que agreguen valor a la zonificación. Incluir una propuesta para, al menos, 4 productos enológicos diferentes. Informe con descripción de procesos agroindustriales y costos involucrados en la elaboración de los productos priorizados.

Objetivo Específico	Producto Esperado
3	<ul style="list-style-type: none"> • Diseño de modelos de negocios, considerando las características descritas en el punto anterior. Los modelos diseñados deben incluir propuestas para todos los segmentos identificados de beneficiarios y priorizar tres de ellas.
4	<ul style="list-style-type: none"> • Planes de negocio, proyectando resultados económicos hasta 3 años después de finalizada la ejecución del Programa. Se deben incluir análisis de rentabilidad para cada segmento plan. • Estrategias comerciales para cada segmento de beneficiario. Estas estrategias deberán ser construidas y validadas durante la ejecución del Programa. Se debe proponer y analizar al menos dos estrategias comerciales y proyección de ventas.
5	<ul style="list-style-type: none"> • Informe con estrategia de transferencia de conocimientos a profesionales de los PRODESAL y otros, que asesoren a los beneficiarios en materia de manejo agronómico, gestión y comercialización.

2.5. ASPECTOS METODOLÓGICOS

La propuesta del programa deberá elaborarse considerando la recopilación y sistematización de información secundaria, tanto pública como privada existente en el país, que cuantifique la brecha actual existente en este valle, en términos productivos y comerciales para los pequeños y medianos vitivinicultores del valle del Itata. El alcance de la caracterización por zonas productivas debe abarcar toda el área definida como zona de rezago.

Se debe considerar además, fuentes de información primaria que complemente el conocimiento de las capacidades técnicas, productivas y de gestión de los vitivinicultores, el potencial enológico y la factibilidad técnica y comercial para insertarse en redes de comercialización sostenibles. Esto implica la realización de entrevistas a potenciales beneficiarios y a expertos referentes en los temas relacionados.

Se deben generar descriptores que permitan caracterizar de forma clara y representativa los productores beneficiarios, de manera que sea posible segmentarlos y definir estrategias comerciales en función de sus particularidades.

Se deben incorporar estudios específicos y análisis complementarios que entreguen información que no se encuentra disponible, en caso de ser necesario.

Para las propuestas de modelos de negocio, se debe considerar segmentación para un grupo objetivo de al menos 200 beneficiarios, que corresponden a productores de uva vinífera, elaboradores o comercializadores de vino de la zona de rezago del Valle del Itata, incluyendo

aqueños asociados a la Agricultura Familiar Campesina. Al menos el 80% de ellos deben recibir capacitación en aspectos relevantes de manejo vitivinícola, gestión predial, estrategias comerciales, u otros que sean críticas para generar negocios sustentables. También se deben convocar, como grupo objetivo en temas de transferencia tecnológica, a profesionales como los pertenecientes a PRODESAL de municipios del área en cuestión. Considerar al menos un 90% de estos profesionales convocados.

Se deben diseñar y poner en marcha estrategias comerciales en el marco de planes de negocios que serán validados para cada grupo previamente identificado y caracterizado. Estas estrategias deben incorporar capacitaciones en gestión predial, y/o comercial, habilidades blandas para los beneficiarios, así como adquisición de equipamiento y adecuación de infraestructura, si fuese necesario.

Se debe incorporar una estrategia de transferencia permanente para profesionales PRODESAL de los municipios, y otros que puedan prestar asesorías, de manera que se asegure la correcta continuidad del programa dando sustentabilidad y permanencia a la iniciativa.

2.6. EQUIPO TÉCNICO

La propuesta deberá estar conformada por un equipo multidisciplinario, que incluya competencias al menos en áreas de vitivinicultura, tecnología productiva aplicada al rubro, comercialización, gestión organizacional, marketing y transferencia. Se recomienda además, incluir competencias del ámbito social, legal y económico.

Se deben entregar detalles de las competencias de los integrantes del equipo técnico, experiencia en las áreas mencionadas anteriormente, definir cómo se organizan y distribuyen funciones, tareas y horas de dedicación para llevar a cabo el Programa.

2.7. PERÍODO DE EJECUCIÓN

Todas las actividades comprendidas en el marco de esta Licitación deberán realizarse en un plazo máximo de 36 meses, comenzando su ejecución a partir del segundo trimestre de 2019.

FIA podrá prorrogar el plazo de ejecución sólo en casos debidamente calificados y previa autorización del Gobierno Regional de Biobío.

2.8. CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

El monto máximo que FIA dispondrá para la realización de este programa, incluidos los impuestos, será de \$ 321.674.000. El aporte de FIA corresponde al 85% del costo total de la propuesta y la contraparte deberá hacer un aporte total mínimo del 15%.



El aporte de la contraparte deberá estar compuesto por aportes pecuniarios¹ y no pecuniarios². La asignación de recursos debe distribuirse por cada componente, de la siguiente forma:

Componente	Aportes
1. Implementación de sistemas de manejo que agreguen valor, en función de la aptitud vitivinícola de diferentes zonas productivas del valle.	\$ 138.764.000
2. Generación de estrategias comerciales efectivas para los productores vitícolas que los haga competitivos.	\$ 170.000.000
3. Generación de herramientas a equipos PRODESAL y otros profesionales, que les permitan realizar transferencia efectiva a los productores vitícolas.	\$ 13.000.000
Total	\$ 321.764.000

FIA se reserva el derecho a reducir las asignaciones presupuestarias solicitadas por el postulante o a rechazar una solicitud, si su costo se considera excesivo para los objetivos o actividades propuestas, o si no están relacionadas directamente con la ejecución de la propuesta.

FIA podrá solicitar una evaluación intermedia, interna o externa, para determinar la continuidad de la ejecución de esta iniciativa, respecto de cada etapa y/o componente del proyecto.

2.7.1 Ítems de gastos financiables

Los ítems posibles de incorporar para el adecuado desarrollo del proyecto son los siguientes:

- Recursos humanos Corresponden a gastos por contrato de personal incremental, es decir específicamente para la iniciativa y corresponderán a sueldos u honorarios para el personal técnico y profesional. En caso de personal de planta de la entidad postulante o asociada, se aceptarán sólo gastos por concepto de incentivo para un total de dos profesionales, cuyo monto bruto máximo anual por profesional, podrá variar dependiendo del tiempo de dedicación que éste destine a la propuesta, en función de lo siguiente:
 - a) Para un tiempo de dedicación inferior o igual al 20%³ se podrá solicitar hasta un \$1.000.000 anuales.
 - b) Para un tiempo de dedicación superior al 20% se podrá solicitar hasta \$2.000.000 anuales.

¹ El aporte pecuniario es el aporte en dinero que realiza el ejecutor y/o agente asociado para las distintas actividades del proyecto, cuyo monto es evaluado de acuerdo con los criterios de evaluación de la propuesta, en función de la realidad presupuestaria del postulante y objetivos del proyecto.

² El aporte no pecuniario corresponde a todo aquel gasto que se derive de la valorización por el uso de bienes, infraestructura y/o destinación de recursos humanos.

³ El porcentaje se determina en base a las 180 horas/hombres/mes.

- Equipamiento Corresponden a gastos por equipos menores, como por ejemplo instrumentos de laboratorio, maquinaria, entre otros.
- Infraestructura Corresponde a gastos generados por adquisición y/o habilitación de infraestructura menor, adecuación, habilitación, acondicionamiento de infraestructura existente o arriendo de terreno.

Cabe destacar, que previo a considerar el financiamiento de algún tipo de infraestructura, el ejecutor deberá entregar los siguientes antecedentes para evaluar su pertinencia: situación legal y de gestión de la infraestructura y/o su ubicación; vinculación con las comunidades beneficiarias del proyecto y pre-factibilidad técnico económica de su implementación, adecuación y/o habilitación. En caso de no contar con un análisis económico previo, se deberá incorporar como hito crítico a desarrollar en la propuesta.

- Viáticos y movilización Corresponden a gastos por alimentación, alojamiento, pasajes, peajes, estacionamiento, combustible y arriendo de vehículos.
- Materiales e insumos: Corresponden a gastos por materiales, insumos de laboratorio, insumos de campo u otros, que sean necesario para el desarrollo de la propuesta y estén directamente vinculados a ella.
- Servicios de terceros: Corresponden a gastos por servicios que contribuyan al desarrollo de la propuesta en aspectos técnicos, comerciales, de gestión, organizacionales u otros, a nivel nacional o internacional. Sólo se podrán contratar servicios específicos y no la realización completa de la propuesta.

Estos servicios no podrán ser prestados por profesionales que pertenezcan al equipo técnico de la propuesta.

- Difusión: Corresponden a gastos relacionados con actividades encaminadas a difundir los resultados parciales o finales de la iniciativa, como por ejemplo publicaciones, boletines, arriendo de salas y equipos, entre otros.
- Capacitación: Corresponden a gastos relacionados con capacitaciones para el correcto desarrollo de la propuesta, como por ejemplo talleres, cursos, seminarios, entre otros.
- Gastos generales: Corresponden a gastos tales como consumos básicos (luz, agua, gas, teléfono, internet y celulares), arriendo de oficina, adquisiciones de materiales de oficina, fotocopias y mantención de equipos, entre otros.
- Gastos de administración: Corresponden a gastos de overhead solo para aquellos ejecutores que sean universidades o institutos tecnológicos. Este ítem no podrá considerar un monto mayor al 5% del aporte total de FIA, cuya pertinencia será evaluada en función de los costos declarados en el ítem de gastos generales.

Se incluye también el costo de la emisión de garantía, pero sólo con cargo al aporte de contraparte.

- Imprevistos Corresponde a gastos no considerados inicialmente en la propuesta, que se hayan generado durante su desarrollo y tengan directa relación con las actividades y objetivos de ésta. Este ítem no deberá superar el 5% del costo total del aporte FIA, que será determinado en el proceso de negociación, y sólo podrán ser utilizados con previa autorización de FIA.

FIA evaluará la pertinencia de los ítems y montos de aporte de contraparte y solicitado a FIA.

En ningún caso se podrán cargar al aporte de FIA o contraparte los siguientes ítems de gastos:

- Contribuciones de un bien raíz.
- Inversiones en bienes de capital no determinantes para el proyecto.
- Adquisición de inmuebles a cualquier título.
- Deudas, dividendos o recuperaciones de capital.
- Compra de acciones, derechos de sociedades, bonos y otros valores mobiliarios.
- Gastos por concepto de depreciación de vehículos, maquinaria y equipos.
- Mantención y reparación de vehículos.
- Gastos de licencias médicas, licencias maternas y cargas familiares.
- Multas, intereses, recargos o reposiciones por cancelación fuera de plazo de los servicios generales tales como: luz, agua, teléfono, celular, internet, TAG, etc.
- Multas por cambios de pasajes aéreos.
- Permisos de circulación y revisión técnica, seguros automotrices voluntarios y seguros obligatorios por accidentes personales (Ley 18.490).
- Propinas y bebidas alcohólicas.
- El IVA de las facturas, en caso de ser contribuyente afecto a este impuesto recuperable.

Finalmente, cabe señalar que no se permite inversiones en el mercado de capitales con fondos aportados por FIA.



3. BASES ADMINISTRATIVAS

3.1. PROCESO DE POSTULACION

Todas las propuestas que se presenten deberán ajustarse a las condiciones y requisitos establecidos en los documentos:

- Bases Licitación “Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata”.
- Formulario Postulación Licitación “Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata”.
- Memoria de Cálculo “Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata” Componente 1.
- Memoria de Cálculo “Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata” Componente 2.
- Memoria de Cálculo “Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata” Componente 3.
- “Instructivo Financiero 2014” acorde a los ítems especificados en las presentes bases.

El conjunto de estos documentos contiene la reglamentación para postular a esta licitación y se encuentran en el sitio web de FIA, www.fia.cl.

3.1.1. Postulante

Las propuestas podrán ser presentadas por personas jurídicas constituidas legalmente en Chile, con o sin fines de lucro, relacionadas al sector agrario, agroalimentario y forestal, que se dediquen a la prestación de servicios, investigación y/o docencia y transferencia. Tales como: universidades, centros de investigación y transferencia, entidades consultoras y de asesoría técnica.

Otros requisitos para postular:

- Acreditar que cuenta con personalidad jurídica vigente y que su(s) representante(s) legal(es) posee(n) facultad(es) suficiente(s) para suscribir el contrato de ejecución (ver **Anexo 1** del formulario de postulación). No se requerirá acompañar el Certificado de vigencia en el caso de aquellas personas jurídicas que tengan iniciativas de cofinanciamiento FIA en ejecución al momento de postular, tales como: proyectos, polos de desarrollo territorial, consultorías, eventos y/o giras para la innovación.
- Contar con RUT e iniciación de actividades (ver **Anexo 2** del formulario de postulación). FIA solo podrá verificar la iniciación de actividades a través de la página web del Servicio de Impuestos Internos.

Acreditar que tiene cuenta bancaria para la transferencia o depósito, y administración de los fondos adjudicados para el cofinanciamiento de la propuesta (ver Anexo 3 del formulario de postulación). **No se aceptará utilizar para estos efectos una cuenta bancaria personal del representante legal o socio, coordinador o de otro tercero.**

- Contar con capacidades técnicas y de gestión que permita llevar a cabo la iniciativa.

La entidad postulante cuya propuesta sea adjudicada, será la contraparte de FIA para todos los efectos legales y actuará como ejecutor y único responsable de la realización de la propuesta ante



FIA, no pudiendo subcontratar o delegar la total ejecución de la propuesta a otros agentes. Además, deberá contar con las garantías solicitadas por FIA para respaldar los recursos financieros que aporta.

No pueden postular ni participar en esta licitación las entidades, personas o representantes que tenga situaciones pendientes con FIA, vinculadas al incumplimiento de obligaciones contraídas en los contratos de cualquiera de sus instrumentos.

3.1.2. Alianzas para el desarrollo de la propuesta

Con el fin de lograr un buen desarrollo de la propuesta y contar con los apoyos necesarios para su adecuada realización (apoyos técnicos, económicos, legales u otros que se requieran), los postulantes pueden asociarse con terceros tales como: productores, institutos de investigación, universidades, institutos profesionales, empresas consultoras, organizaciones no gubernamentales (ONGs), profesionales, técnicos u otros.

El o los asociados pueden ser:

- Persona Natural, mayor de 18 años, nacional o extranjera, que cuente con RUT en Chile.
- Persona Jurídica, nacional o extranjera, con o sin fines de lucro, público o privado.

En ambos casos, deberán comprometerse con la ejecución del proyecto, obtener un beneficio de sus resultados y realizar aportes técnicos y financieros (pecuniarios y/o no pecuniarios) necesarios para su ejecución. Además, el asociado debe estar detalladamente identificado en la propuesta, manifestar su compromiso formal de participación, y describir cuál será la forma de organización y coordinación que se establecerá con la entidad postulante

FIA se reserva el derecho de determinar la pertinencia de la participación del agente asociado en el proyecto.

3.1.3. Fechas de postulación

La presente licitación abre el **31 de enero de 2019** y cierra el **21 de marzo de 2019**

3.1.4. Documentos a presentar

El postulante deberá entregar un sobre que indique el nombre de esta licitación. Este sobre debe contener los siguientes documentos:

- a) Un ejemplar de la propuesta original en papel, tamaño carta, en el formato “Formulario de Postulación Licitación Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata”, Disponible en www.fia.cl.
- b) Una copia digital de la propuesta en el formato Word del “Formulario de Postulación Licitación Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata” que se puede entregar en un pendrive o CD.

- c) Una versión digital de las 3 “Memorias de cálculo por componente Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata” en archivo Excel.

3.1.5. Formas de presentación de la propuesta

Las propuestas deberán ser presentadas **de alguna** de las siguientes formas:

- Personalmente en las oficinas de FIA ubicadas en Loreley 1582, La Reina (Santiago), hasta las **16:00 horas del día 21 de marzo de 2019**.
- Enviadas por correo certificado a las oficinas de FIA ubicadas en Santiago.

Las propuestas presentadas por correo certificado, deberán ser enviadas a más tardar el día **21 de marzo de 2019**, y notificar por correo electrónico biobio@fia.cl esta forma de envío.

Es responsabilidad de la entidad postulante acreditar que la propuesta fue enviada dentro del plazo establecido en estas bases y recibida por FIA. Se aceptará como medio de acreditación la presentación del comprobante de despacho emitido dentro del plazo de envío establecido anteriormente.

3.1.6. Consultas

Todas las consultas sobre esta licitación se deben hacer por escrito vía correo electrónico a biobio@fia.cl hasta el **día 11 de marzo de 2019**.

3.2. PROCESO DE ADMISIÓN, EVALUACIÓN Y ADJUDICACIÓN DE PROPUESTAS

3.2.1. Admisión

Entrarán al proceso de admisión las propuestas que hayan ingresado o hayan sido enviadas a FIA según en el caso, dentro del plazo y horario establecido en el punto 3.1.3 “Fechas de postulación”.

Las propuestas admitidas serán aquellas que cumplan cada uno de los siguientes requisitos:

- Que se presenten todos los documentos solicitados en el punto 3.1.4 “Documentos a presentar”.
- Cumplir con los requisitos de entidad postulante en el punto 3.1.1 “Postulante” respecto de:
 - Ser persona jurídica legalmente constituida en Chile, con o sin fines de lucro.
 - Tener Personalidad jurídica vigente.
 - Contar con RUT.
 - Poseer cuenta bancaria.
- Que los documentos solicitados contengan toda la información requerida en el “Formulario de Postulación Licitación Programa de Innovación Valorización Vitivinícola, Itata”, incluyendo:
 - Firma del representante legal de la entidad postulante.
 - Certificado de vigencia de la entidad postulante, salvo en los casos de entidades que tengan iniciativas en ejecución, indicadas anteriormente.

- Cartas de compromiso y antecedentes curriculares del coordinador y los integrantes del equipo técnico.
- Que el Formulario Postulación Licitación “Programa de innovación valorización vitivinícola, Itata”, contenga toda la información solicitada, considerando:
 - Que no debe haber secciones en blanco.
 - Que el formulario debe contar con la firma del representante legal de la entidad postulante.
 - Que se presenten las cartas de compromiso y antecedentes curriculares del coordinador y todos los integrantes del equipo técnico.
- Que el monto total de la propuesta económica no exceda lo señalado en las bases técnicas de esta licitación.

La decisión sobre la admisión de las propuestas es inapelable.

Las propuestas no admitidas no serán enviadas al postulante, pero se pueden retirar directamente en FIA, dentro de un plazo máximo de 30 días corridos contados desde la fecha de comunicación de su no admisión. Pasado el plazo señalado anteriormente, los documentos serán destruidos, sin ninguna responsabilidad para FIA.

3.2.2. Evaluación

Las propuestas que pasen el proceso de admisión serán evaluadas en base a los siguientes criterios:

Criterios	Ponderación
1. Grado en que la metodología propuesta permite alcanzar los objetivos definidos en la licitación.	40%
2. Capacidad de ejecución, considerando experiencia y competencias del equipo técnico.	35%
3. Organización de las actividades en el tiempo estimado.	15%
4. Pertinencia de la distribución de los costos.	10%
TOTAL	100 %

Los criterios señalados anteriormente, serán evaluados de acuerdo a la siguiente escala:

Puntaje	Descripción
1	Muy insuficiente
2	Insuficiente
3	Regular
4	Bueno



Puntaje	Descripción
5	Muy Bueno

Etapas de la evaluación

El proceso de evaluación se realizará en tres etapas:

Etapa I

La primera etapa consiste en la evaluación individual de cada una de las propuestas de acuerdo a los criterios, ponderación y puntajes antes señalados. La etapa de evaluación individual de las propuestas será realizada por profesionales de FIA y/o por expertos externos de acuerdo a la especificidad temática.

La nota de cada criterio será ponderada por el porcentaje asignado a cada uno de ellos, de acuerdo con la tabla de evaluación anterior. De esta forma se obtendrá el resultado de cada evaluación individual.

Etapa II

La segunda etapa será llevada a cabo por un **Comité Técnico**. Este Comité revisará las evaluaciones individuales y emitirá su propia evaluación de cada propuesta, utilizando los mismos criterios, ponderación y puntaje señalados anteriormente. De esta forma se obtendrá el resultado de la evaluación del Comité Técnico para cada propuesta.

Posteriormente, se elaborará un acta con la evaluación de las propuestas, la que será presentada al Comité Regional.

Etapa III

Finalmente se realizará un **Comité Regional**, el cual estará integrado por un profesional de FIA, uno de la Secretaría Regional Ministerial de Agricultura y otro del GORE de la Región del Biobío.

El Comité Regional revisará las evaluaciones individuales y la del Comité Técnico y evaluará incorporando la pertinencia estratégica regional en materia de innovación agraria, de cada una de las propuestas en base a los siguientes criterios:

- Grado en que la metodología propuesta permite alcanzar los objetivos definidos en la licitación. (20%).
- Consistencia y pertinencia de los indicadores de resultados esperados y sus metas para evaluar el adecuado logro de los objetivos planteados. (30%).
- Capacidad de ejecución, considerando cantidad y calidad de las competencias del equipo técnico y su dedicación de tiempo al proyecto. (30%).
- Coherencia entre las capacidades del equipo técnico y la temática del proyecto (20 %).

Los criterios señalados anteriormente, serán evaluados de acuerdo a la siguiente escala:

Puntaje	Descripción
---------	-------------



Puntaje	Descripción
1	Muy insuficiente
2	Insuficiente
3	Regular
4	Bueno
5	Muy Bueno

La nota de la evaluación del Comité Regional se agregará a la nota de las evaluaciones individuales y del Comité Técnico, estableciendo una nota final que se determinará mediante una ponderación, donde el promedio de las evaluaciones individuales ponderará un 30%, la nota del Comité Técnico un 40% y la nota del Comité Regional un 30%.

Finalmente, el Comité Regional generará un acta con la priorización de las propuestas para su recomendación de adjudicación en base a la nota final obtenida.

Las propuestas que obtengan un puntaje promedio inferior a **3,0** no serán recomendadas para su aprobación por el Consejo Directivo o la Dirección Ejecutiva de FIA, según sea el caso.

3.2.3. Adjudicación

La decisión sobre la adjudicación de las propuestas es de responsabilidad del Consejo Directivo de FIA, quien sancionará, en función de los resultados del proceso de evaluación de las propuestas, su aprobación o rechazo, así como la asignación de recursos y las condiciones de adjudicación, de manera inapelable. En casos excepcionales, podrá sancionar una propuesta la Dirección Ejecutiva, previa delegación de facultades por parte del Consejo Directivo.

Las condiciones de adjudicación podrán incluir modificaciones a las propuestas tales como: cambio de actividades, participantes, aportes, entre otros. En consecuencia, una propuesta calificada como "aprobada con condiciones", estará sujeta a la aceptación e incorporación de los cambios y entrega de los antecedentes solicitados por el Consejo Directivo o la Dirección Ejecutiva para su adjudicación final.

Las propuestas no aprobadas no serán enviadas al postulante, pero se pueden retirar directamente en FIA, dentro de un plazo máximo de 30 días corridos contados desde la fecha de comunicación de su no aprobación. Pasado el plazo señalado anteriormente, los documentos serán destruidos, sin ninguna responsabilidad para FIA.

3.2.4. Comunicación de resultados

Los resultados de las propuestas aprobadas se comunicarán a la entidad postulante mediante carta de adjudicación y serán publicados en el sitio www.fia.cl, en un plazo de 10 días hábiles desde la sanción del Consejo Directivo o la Directora Ejecutiva, según el caso.



3.2.5. Aceptación de condiciones de adjudicación

El postulante tendrá un plazo máximo de 10 días hábiles, desde la fecha de despacho de la carta de resultados de la licitación enviada por FIA, para confirmar su interés de ejecutar la propuesta adjudicada en las condiciones establecidas por el Consejo Directivo o de la Dirección Ejecutiva, según el caso.

Si el postulante no envía respuesta acerca de las condiciones establecidas por el Consejo Directivo o de la Dirección Ejecutiva, según el caso, en el plazo señalado, FIA podrá considerar la propuesta como desistida.

3.3. CONDICIONES PARA LA EJECUCIÓN

3.3.1. Suscripción de contrato

La entidad postulante que se adjudica una propuesta se denomina **ejecutor**, debe firmar un contrato con FIA para establecer las obligaciones de ambas partes para la ejecución de la propuesta aprobada.

Formarán parte integrante del contrato de ejecución los siguientes documentos:

- Plan operativo del proyecto⁴.
- Reglamento de condiciones generales de los contratos de aporte FIA.
- Instructivo de difusión y publicaciones.
- Instructivo Financiero de Proyectos FIA.

Dicho contrato y su plan operativo serán enviado por FIA al ejecutor al domicilio que se indicó en la propuesta. Debe ser devuelto firmado dentro de los siguientes 10 días hábiles, por correo certificado o entregado personalmente. Si transcurrido este plazo FIA no recibe el contrato firmado, se podrá considerar la propuesta como desistida por parte del ejecutor.

El ejecutor tiene la obligación de dar a conocer el contrato y plan operativo firmado al coordinador(a) de la propuesta y al grupo involucrado en la propuesta, de manera de asegurar el cumplimiento de la propuesta.

Todos los **contratos con terceros** que suscriba el ejecutor para el desarrollo del proyecto, serán de su exclusiva responsabilidad. FIA no tendrá responsabilidad alguna, directa ni indirecta, en dichos contratos. Las personas que sean contratadas por el ejecutor no tendrán relación contractual alguna con FIA.

⁴ Este documento consta de un Plan de trabajo y el Detalle Administrativo que incorpora fechas de aporte, montos y condicionantes, además del calendario de entrega a FIA de informes de avance tanto técnicos como financieros y finales de ambos.

3.3.2. Reunión de puesta en marcha

Posterior a la firma del contrato se realizará una reunión de puesta en marcha junto al ejecutor, coordinador y equipo técnico de la propuesta, y asociados si los hubiere, para abordar aspectos de la operatoria de FIA sobre el seguimiento y supervisión de la propuesta, aspectos de la difusión de la misma, entrega de informes y declaración de gastos.

3.3.3. Garantía

Para garantizar la correcta utilización de los recursos transferidos, el ejecutor deberá entregar a FIA alguno(s) de los siguientes documentos de garantía:

- Boleta de garantía bancaria⁵
- Póliza de seguros de ejecución inmediata⁶
- Depósitos a plazo⁷
- Certificado de fianza⁸

FIA determinará el tipo, monto y vigencia de la garantía antes de suscribir el contrato de ejecución. La garantía será devuelta al ejecutor una vez aprobados los informes finales de la iniciativa y restituidos a FIA los saldos, si los hubiere.

La garantía deberá entregarse por parte del ejecutor conjuntamente con el contrato de ejecución y plan operativo firmados, o a más tardar en un plazo no superior a 10 días hábiles, desde la fecha de recepción del contrato respectivo en FIA. Si transcurrido este plazo no se envían los documentos de garantía, FIA podrá considerar como desistida la ejecución de la iniciativa.

Es responsabilidad del ejecutor obtener las garantías que se le solicite y enviarla a FIA en los plazos señalados.

En caso de incumplimiento del contrato de ejecución, FIA podrá hacer efectiva la garantía.

⁵ Garantía que otorga un banco, a petición de su cliente, llamado “tomador” a favor de otra persona llamada “beneficiario” que tiene por objeto garantizar el fiel cumplimiento de una obligación contraída por el tomador o un tercero a favor del beneficiario. se obtiene mediante un depósito de dinero en el banco o con cargo a un crédito otorgado por el banco al tomador.

⁶ Instrumento de garantía que emite una compañía de seguros a solicitud de un “tomador” y a favor de un “asegurado”. En caso de incumplimiento de las obligaciones legales o contractuales del tomador, la compañía de seguros se obliga a indemnizar al asegurado por los daños sufridos, dentro de los límites establecidos en la ley o en el contrato.

⁷ Depósito a plazo: es el depósito que una persona o empresa mantienen en una institución bancaria y del que no puede disponerse hasta después de transcurrido un período de tiempo, o bien después de notificar con el pre aviso fijado.

⁸ Documento emitido por una institución de garantía recíproca, la cual se constituye en fiadora (aval) de las obligaciones de un tomador para con un beneficiario. Para esto el tomador debe entregar una garantía a la institución de garantía recíproca. Ver más información en: http://www.chilecompra.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=26&Itemid=26

3.3.4. Entrega de recursos

Los aportes que entrega FIA a través de este instrumento son de carácter no reembolsable, sin perjuicio de que su correcta utilización debe ser acreditada debidamente a FIA y si quedaran saldos, éstos se deberán restituir en el plazo que ésta indique.

Se procederá a la entrega de recursos sólo después de cumplidos los siguientes requisitos:

- Firma del contrato y plan operativo
- Entrega de un recibo de aporte notarial por parte del ejecutor, en relación a los recursos que FIA le entrega⁹
- Declaración jurada notarial de seguro obligatorio de cesantía
- Entrega de la garantía correspondiente

Los recursos FIA serán entregados en cuotas según lo establecido en el plan operativo del proyecto.

No obstante el calendario de entrega de aportes, establecido en el Contrato de ejecución, la Dirección Ejecutiva del FIA, con motivos justificados podrá atrasar o adelantar, total o parcialmente, algunos de los pagos que allí se establecen, si las circunstancias así lo aconsejan.

Especialmente, en los siguientes casos FIA podrá atrasar total o parcialmente la entrega de aportes para el desarrollo del proyecto: a) Por la falta o no disponibilidad de recursos para su ejecución o, b) Si constatare un retraso injustificado y/o baja ejecución presupuestaria del proyecto, para lo cual tendrá como referencia la información contenida en el sistema de declaración de gastos en línea o en los informes técnicos o financieros presentados por el ejecutor. En los casos anteriores, FIA comunicará su resolución al ejecutor, quien deberá realizar las actividades o ajustes necesarios para mantener la continuidad del proyecto que se le soliciten. En estos casos se entenderá modificado para todos los efectos legales el calendario de aportes antes referido.

Además, FIA podrá suspender temporal o definitivamente la entrega de los aportes, en caso de incumplimiento total o parcial de las obligaciones contractuales del ejecutor y/o si no cuenta con disponibilidad de recursos para financiarlo o si el Proyecto, a su juicio exclusivo, no se desarrolla satisfactoriamente. En estos casos FIA podrá disponer las medidas que considere adecuadas para corregir las deficiencias que notare o poner término anticipado al Proyecto.

3.3.5. Entrega de informes a FIA

El ejecutor deberá emitir dos clases de informes: informe financiero e informe técnico, de avance y final. Estos documentos deben ser entregados a FIA en el plazo establecidos en el plan operativo del proyecto.

⁹ El formato se entrega junto con el contrato.

Los informes técnicos de avance y final deben ser presentados en el formato establecido por FIA en tres copias, una digital y dos en papel.

Los informes financieros de avance y final deben ser realizados en el **Sistema de Declaración de Gastos en Línea (SDGL)** que FIA pone a disposición de los ejecutores y de acuerdo a la reglamentación establecida en el instructivo financiero de rendición de gastos en línea, correspondiente.

Sólo podrán declararse en el SDGL aquellos montos e ítems aprobados y establecidos en los flujos trimestrales del proyecto.

Todos los documentos que respalden los gastos realizados durante el desarrollo del proyecto con el aporte en efectivo de FIA deben ser emitidos a nombre del ejecutor.

El ejecutor deberá mantener a disposición de FIA y de la Contraloría General de la República, toda la documentación original que acredite los gastos del proyecto para los efectos de su verificación y fiscalización, hasta un año después de aprobados los informes finales. FIA podrá realizar una visita en terreno para la revisión de la documentación financiera original.

En la eventualidad de que no se cumpla con la entrega de los informes técnicos y financieros en los plazos establecidos, se procederá al cierre anticipado del proyecto y a ejecutar la garantía respectiva. En este caso el ejecutor y/o asociados quedarán imposibilitados de participar en nuevas iniciativas apoyadas por los diferentes instrumentos de cofinanciamiento de FIA.

3.3.6. Seguimiento y supervisión

FIA realizará seguimiento y supervisión al proyecto de innovación adjudicado, designando para ello un Ejecutivo de Innovación Agraria. Este profesional realizará supervisiones en terreno, participarán en actividades de difusión y revisarán los informes técnicos y financieros velando por la correcta ejecución del proyecto.

Para el seguimiento de proyectos, posterior a su ejecución se realizarán evaluaciones de impacto, donde el ejecutor deberá comprometerse a entregar a FIA la información que ésta solicite hasta 2 años posteriores a su ejecución.

3.3.7. Difusión

Todas las acciones de difusión relacionadas con el proyecto deben ajustarse a los formatos y normativas establecidas en el "Instructivo de Difusión y Publicaciones" de FIA.

En toda forma de difusión pública del proyecto - a través de notas periodísticas, eventos u otros medios - el ejecutor debe indicar que se trata de una iniciativa apoyada y cofinanciada por FIA con fondos provenientes del Gobierno Regional de la Región del Biobío, provisión FIC R.

El ejecutor debe informar a FIA con al menos 15 días de anterioridad a la realización de cualquier actividad de difusión, informando la fecha y lugar, de manera que la Fundación pueda participar y realizar en conjunto con el ejecutor las invitaciones que estime conveniente.

3.3.8. Propiedades de bienes y equipos

Los bienes y equipos adquiridos en el marco del proyecto serán de propiedad del ejecutor. No obstante y por motivos justificados, FIA podrá establecer otra modalidad de propiedad de los bienes y equipos para la ejecución del proyecto.

3.3.9. Apropiabilidad de resultados

La propiedad intelectual (patentes, modelo de utilidad, diseño industrial, marca registrada, Denominación de Origen e Indicación geográfica, derecho de autor, secreto industrial o registro de variedades) sobre los resultados generados en los proyectos financiados por FIA, pertenecerán a la entidad postulante, quien, particularmente para el caso de proyectos que contemplen la presencia de uno o más asociados, deberá definir por escrito a quién pertenecerán los resultados tangibles e intangibles que se deriven de la propuesta de innovación, y cómo se gestionará la explotación comercial de estos.

En aquellos casos en que se prevé la obtención de resultados protegibles, se deberá contemplar en la ejecución del proyecto el diseño de un modelo de gestión de propiedad intelectual que permita la oportuna y adecuada detección, evaluación y protección de intangibles, en particular, cuando ello contribuya al valor del proyecto.

El ejecutor será responsable de la observancia de los derechos de propiedad intelectual de terceros con el fin de evitar la infracción de derechos de terceros durante el desarrollo del proyecto. En consecuencia, FIA no será responsable por ninguna infracción cometida por los ejecutores, a los derechos de propiedad intelectual de terceros, durante el desarrollo del proyecto.

En aquellos casos en que los beneficiarios opten por no proteger ni gestionar los resultados del proyecto, la propiedad intelectual de los resultados de la iniciativa corresponderá en forma conjunta a FIA y a los participantes y/o Entidad Responsable, según corresponda. En consecuencia, FIA podrá utilizar, sin costo alguno y en la forma que estime conveniente, los informes y el material de difusión desarrollado.

D.E. N°1 - 2018 31-01-2019 Se aprueba texto de bases y formulario de postulación de esta licitación.


Dirección Ejecutiva



Licitación Proyecto de Innovación
"Programa de Innovación en valorización del potencial vitivinícola Valle del Itata "

