

**BASES ESPECIALES PARA LA
CONTRATACIÓN DE CONSULTORIA
PROGRAMA NODOS PARA LA
COMPETITIVIDAD
FORTALECIMIENTO DE LA AGRICULTURA
REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN
DE HORTALIZAS, CODIGO 15NODO-48202-
2”, de la Región de Tarapacá**

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES

Que el Comité de Asignación Zonal de Fondos – CAZ Zona Norte de Corfo, en su Sesión 05/2017, de fecha 11/05/17, aprobó el **PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD FORTALECIMIENTO DE LA AGRICULTURA REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS, CODIGO 15NODO-48202-2**, y asignó los recursos para su ejecución.

ARTÍCULO 2º: OBJETO DEL LLAMADO

Que la Empresa Consultora Sociedad Comercial e Industrial Centro Gestión Empresarial, CGEI LTDA., requiere contratar los servicios de consultoría, para la etapa de desarrollo del programa, la que comprende asistencia técnica a 20 empresas del **PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD FORTALECIMIENTO DE LA AGRICULTURA REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS, CODIGO 15NODO-48202-2**, de la Región de Tarapacá, de acuerdo a lo dispuesto en las presentes Bases Especiales, que vienen a complementar las Bases Generales de este llamado a concurso, que son de conocimiento de los oferentes .

ARTÍCULO 3º: CONSULTAS Y RESPUESTAS

Las consultas a las Bases del concurso se realizarán a través de un correo electrónico dirigido al encargado del proceso de selección del CGEI LTDA., hasta el día viernes 16 de junio de 2017, hasta las 13:00 horas. Las respuestas a dichas consultas se publicarán el mismo día a las 17.00 hrs., en la página web www.industriales.cl

ARTÍCULO 4º: OFERTAS

Las ofertas deberán presentarse en dos copias en soporte papel y digital en las oficinas CGEI LTDA., ubicadas en calle Edificio Humberstone Bolívar 354 Oficina 201, Región de Tarapacá en sobre cerrado dirigido al Encargado del Proceso de Selección, rotulado “Contratación de consultoría del **PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD FORTALECIMIENTO DE LA AGRICULTURA REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS, CODIGO 15NODO-48202-2**, de la Región de Tarapacá; entre los días 14/06/17 y 20/06/17, hasta las 17:00 horas del último día del plazo. Se tendrá por fecha y hora de recepción de la oferta, aquella que estampe en el sobre cerrado que la contiene, al momento de su recepción.

ARTÍCULO 5º: OFERTA ECONÓMICA

Se deja constancia que el presupuesto máximo disponible para la presente contratación es la suma de hasta \$ 8.700.000.-, incluido el valor del servicio, los impuestos que lo afectan y cualquier otro costo que de acuerdo a lo dispuesto en las Bases, sea de cargo del oferente. En consecuencia, las ofertas

que excedan de dicho monto, se considerarán fuera de Bases y no serán evaluadas por resultar inadmisibles.

ARTÍCULO 6º: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

La evaluación de las ofertas se realizará por una Comisión Evaluadora integrada por el encargado del proceso de selección y profesional asistente de proyecto de CGEI LTDA., de acuerdo a los criterios objetivos de evaluación y su ponderación indicados en las Bases Generales del concurso.

ARTÍCULO 7º: PLAZO DEL CONTRATO

El plazo máximo para la ejecución del servicio será de hasta 8 meses, contados desde la fecha de suscripción del contrato entre el adjudicatario y el CGEI LTDA.

ARTÍCULO 8º: ENCARGADO DEL PROCESO DE SELECCIÓN

El Encargado del Proceso de Selección es la jefa de proyecto del programa doña Marjorie González Cerda, cuyo correo electrónico es mgonzalez@industriales.cl

BASES GENERALES PARA LA CONTRATACIÓN DEL SERVICIO DE CONSULTORIA

ARTICULO 1°: ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

El Nodo para la Competitividad Fortalecimiento de la Agricultura Regional para la Comercialización de Hortalizas es su primer año de ejecución, busca fomentar el encadenamiento productivo, generar redes empresariales entre los participantes y la vinculación con actores relevantes regionales, apoyando la diversificación de la cartera de clientes para las empresas regionales como lo son cadenas de supermercados, hoteles, casino, empresas proveedoras de alimentos para las mineras, lo que genera aun mayor dinamismo y oportunidades de crecimiento y desarrollo económico para la Región. Al presentar principalmente los agricultores una producción y comercialización en forma individual, con bajos niveles de formalidad, escasos principios de trazabilidad e inocuidad y trabajar principalmente para intermediarios o terminales agropecuarios, no ofrecen volumen, frecuencia y calidad adecuada, lo que obliga a las grandes cadenas de abastecimiento de la I Región, a proveerse principalmente de frutas y verduras desde la zona central del país, traduciéndose en un alto costo de transporte, baja calidad en que llegan los productos y en ocasiones incapacidad de ofrecerlos.

Para llevar a cabo lo anterior, se desarrolló el primer año una intervención que permitió a los productores agrícolas adquirir los conocimientos necesarios para poder ser competitivos y así ser un potencial vendedor de sus productos a estas grandes cadenas. En función de los análisis obtenidos desde el instrumento de medición se logró determinar cinco brechas que se deben cubrir en el proceso agro productivo – comercial de los agricultores, estas fueron organización, comercialización, instrucción, manejo de la producción y seguridad e inocuidad. **Se trabajó en la ejecución de actividades de capacitación a agricultores en ámbitos de Producción de Hortalizas, Buenas Prácticas Agrícolas y comercialización**, la disminución de las brechas relacionadas con las actividades de cosecha y pos cosecha se realizó en función de la ejecución de doce capacitaciones teóricas realizadas por expertos en los temas tratados, de esta forma los agricultores obtuvieron las herramientas cognitivas necesarias para mejorar su proceso y así disminuir las brechas detectadas en el año 1 de ejecución.

En este año 2, se continuará con la nivelación y sensibilización mediante la Asistencia técnica a productores de hortalizas de la comuna de Pozo Almonte y Pica, preparando a los agricultores beneficiarios por medio de asesorías técnicas, para alcanzar los patrones requeridos de un procedimiento de certificación que respalde los atributos de sus productos generados, legitimando el cumplimiento de sus estándares, además de incentivar el desarrollo económico local de la agricultura familiar campesina, con el propósito de proveer a un encadenamiento agro productivo, asegurando el origen campesino y cumpliendo con los requerimientos sanitarios de la normativa legal vigente y requerimientos del mercado, alcanzado así una diferenciación y visibilidad de sus productos por medio de un sello que permita una preferencia de compra por parte de los consumidores. Se enfatizará el trabajo conjunto y colaborativo, fomentando las redes de colaboración entre empresas y actores relevantes.

ARTÍCULO 2°: OBJETO DEL LLAMADO

El CGEI LTDA., requiere contratar los servicios de consultoría en calidad de prestación de servicios, a fin de implementar las actividades del programa que comprende la ejecución de asistencias técnicas individuales y/o grupales según corresponda, a 20 empresas del **PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD FORTALECIMIENTO DE LA AGRICULTURA REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS, CODIGO 15NODO-48202-2**, de acuerdo a las disposiciones que se contemplan en las presentes Bases del concurso.

ARTÍCULO 3º: PARTICIPANTES

Podrán participar y presentar ofertas aquellas **personas jurídicas o naturales** que tengan interés en ello, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo siguiente.

ARTÍCULO 4º: OFERTAS

Las ofertas deberán presentarse en dos copias en soporte digital y papel, en sobre cerrado dirigido al encargado del proceso de selección del consultor para el **PROGRAMA NODOS PARA LA COMPETITIVIDAD FORTALECIMIENTO DE LA AGRICULTURA REGIONAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS, CODIGO 15NODO-48202-2**, en las oficinas de CGEI LTDA., ubicadas en Edificio Humberstone, Bolívar 354 Oficina 201, Región de Tarapacá, dentro del plazo señalado en las Bases Especiales.

ARTÍCULO 5º: CONTENIDO DE LAS OFERTAS

Las ofertas deberán presentarse en soporte digital y papel y contener los siguientes antecedentes:

➤ **Antecedentes Legales**

- I. 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, certificado de vigencia, certificado de deuda fiscal y certificado de deudas laborales y previsionales.
- II. Currículo vitae resumido de la consultora y de cada uno de los constituyentes de la empresa. Deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico del sector agrícola en la región de Tarapacá, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa y el curriculum vitae de cada profesional.
Respecto del equipo de trabajo se debe incluir:
 - Perfil profesional del equipo de la Entidad Consultora y Coordinador/a, con sus competencias y años de experiencia en relación a los temas y actividades abordadas en el Proyecto.
 - Disponibilidad de tiempo (HH de cada profesional destinado al proyecto)
 - Desempeño de la Entidad Consultora y Coordinador/a en otras labores similares realizadas con anterioridad. (Certificado yo documento que acredite tiempo de experiencia profesional asociado al cargo en el proyecto).

Se privilegiara empresas consultoras que acrediten experiencia en la implementación de programas agrícolas en la región.

➤ **Propuesta Técnica**

- I. Programa detallado de las materias que abordara el consultor según plan de trabajo.
- II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en las distintas actividades del programa estipuladas en las presentes bases.

- III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las actividades del programa.
- IV. Número de profesionales que el proponente empleara para la ejecución del programa
- V. Esquema organizativo con que se llevara 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.
- VI. El profesional designado como jefe de proyecto o de coordinador por parte del proponentes deberá estar permanentemente a disposición del mandante.

➤ 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.
- II. Se deberá presentar un calendario de pagos sobre la base de entrega de informes mensuales y visitas realizadas según carta Gantt.

El desarrollo de la consultoría se deberá ajustar al cronograma de trabajo presentado en la propuesta del oferente. En dicho cronograma, se deberán señalar las actividades necesarias para el diseño y desarrollo de los productos esperados, las correspondientes instancias de revisión y los principales hitos a cumplir y entrega de informe. Se proporcionará al oferente que resulte adjudicado la información necesaria para el desarrollo del servicio contratado.

Para efectos de la presentación de la oferta, se indica que los beneficiarios pertenecen a las Comuna de Pica y Pozo Almonte.

ARTÍCULO 6°: PLAZOS, APERTURA Y ACTA DE LAS OFERTAS

La apertura de las propuestas se efectuará por el CGEI LTDA., las ofertas que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en las Bases, serán declaradas inadmisibles, devolviéndoseles a los respectivos participantes los antecedentes que hayan presentado.

El calendario de fechas es el siguiente:

Fecha de inicio de postulación	14 de junio de 2017
Fecha termino de postulación	20 de junio de 2017
Período de consultas	16 de junio de 2017
Respuestas	16 de junio de 2017
Proceso de Revisión de Propuestas	21 de junio de 2017
Adjudicación y Firma de Contrato	21 al 23 de junio de 2017

Terminado el acto de apertura de las ofertas se levantará un Acta, en la cual se dejará constancia del día y hora de la apertura, de la individualización de los oferentes y el contenido de sus ofertas, como asimismo de cualquier otro hecho relevante. Dicha acta será firmada por el encargado del proceso de selección del consultor, y quedará a disposición de cualesquiera de los que hubiesen participado del concurso.

ARTÍCULO 7º: SOLICITUD DE ACLARACIONES

Se podrá solicitar a los oferentes, aclaraciones con respecto a sus ofertas o la complementación de alguna información. Las aclaraciones que se pidan o que se den, o la información que se solicite o se acompañe, no podrán alterar la oferta o el precio de la misma, ni violar el principio de igualdad entre los oferentes y el de estricta sujeción a las Bases. Las referidas aclaraciones o información que proporcionen los oferentes, deberán ser puestas en conocimiento del resto de los oferentes, a través de la página web de CGEI LTDA.

ARTÍCULO 8º: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

La evaluación de las ofertas será realizada por una Comisión Evaluadora integrada por miembros CGEI LTDA., designados en las Bases Especiales del presente llamado a concurso. Los criterios objetivos de evaluación y sus ponderaciones se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
Experiencia y capacidad de la empresa en el ámbito del fomento productivo	30%
Experiencia y capacidad de los profesionales que integran el equipo en el ámbito del fomento productivo	20%
Metodología de trabajo	20%
Propuesta Técnica y Económica	30%

Cada factor será calificado en una escala de notas de 1 a 10, conforme la ponderación recién señalada, informando las razones o fundamentos tenidos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado.

El CGEI LTDA., se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes, para lo cual podrá efectuar una visita a sus instalaciones u oficinas. De la evaluación resultante, se elaborará un Acta que será suscrita por todos los integrantes del Comité de Evaluación.

Dicha Acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas e indicará a qué proponente se sugiere adjudicar el llamado, o en su caso se propondrá declarar desierto el proceso.

El CGEI LTDA., se reserva el derecho de adjudicar fundadamente cualquiera de las ofertas presentadas, aun cuando no sea la de más bajo precio, o rechazarlas todas por inconvenientes, declarando en este caso desierto el concurso.

ARTÍCULO 9º: DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Resuelta la evaluación de las ofertas, se celebrará el contrato correspondiente entre el CGEI LTDA., y la adjudicataria. En caso que el adjudicatario no concurra a suscribir el contrato en los plazos señalados al efecto por el CGEI LTDA., se entenderá que éste no acepta la adjudicación, pudiendo adjudicar y suscribir el contrato respectivo con el oferente que hubiere ocupado el segundo lugar, el tercero o los siguientes en la evaluación, si el anterior no aceptara la adjudicación, o bien declarar desierto el concurso. Los oferentes ubicados en el lugar segundo, tercero o siguiente, en su caso, deberán cumplir con la entrega de la documentación correspondiente, dentro del plazo de 5 días corridos, contados desde que se le notifique la decisión de adjudicársele el llamado.

ARTICULO 10°: PRECIO DEL CONTRATO

El precio del contrato será cancelado a la empresa adjudicada una vez aprobado el informe por actividad rendida según detalles técnicos. Sin perjuicio de lo anterior, el CGEI LTDA., en caso de incumplimiento total o parcial del adjudicatario, determinará fundadamente el precio a cancelar, atendiendo primordialmente a las tareas efectivamente desarrolladas y a los gastos incurridos. Dicha determinación se efectuará a través del análisis del informe final, de la oferta presentada por el adjudicatario y de los otros antecedentes que se le soliciten.

ARTÍCULO 11°: PAGOS

El precio por el servicio contratado se pagará por actividad. Una vez ejecutada conforme la actividad, se pagara hasta el 100% del precio total de la actividad según detalle, previa aprobación del Informe de ejecución con los respectivos respaldos solicitados. Todo pago se verificará previa conformidad del beneficiario atendido en la prestación de los servicios del adjudicatario.

El precio convenido en el contrato no estará afecto a reajustes.

ARTÍCULO 12°: PLAZO DEL CONTRATO Y TERMINACIÓN ANTICIPADA

El plazo del contrato será el establecido en las Bases Especiales del concurso. Lo anterior, sin perjuicio de la posibilidad del CGEI LTDA., de ponerle término, en cualquier tiempo, a través de comunicación escrita enviada por carta certificada al adjudicatario, con una anticipación de a lo menos 20 días corridos a la fecha de término deseada. Por su parte, el contrato terminará en forma anticipada y sin necesidad de aviso previo, especialmente, si el adjudicatario muestra incumplimiento grave o reiterado de sus obligaciones contractuales, si propone o es obligado a proponer un convenio judicial preventivo, o si es declarado en quiebra o se encontrare en notoria insolvencia.

ARTICULO 13°: OBLIGACIONES DEL CONSULTOR

El consultor tendrá las siguientes obligaciones principales e indelegables a cumplir según detalle de actividades plan anual licitadas y sus verificadores:

PLAN DE TRABAJO ANUAL AÑO 2					
N°	ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	N° POTENCIALES BENEFICIARIOS	DURACIÓN PERÍODO AÑO 2	COSTO \$
1	Evaluación del estado sanitario y de fertilidad de suelo.	Realizar un diagnóstico y análisis de suelo para elaborar un plan de fertilización. Para tal fin se levantará con el grupo de beneficiarios atendidos una evaluación del estado sanitario, en donde se evaluar condición sanitaria general, identificando plagas habituales y otros elementos que puedan afectar dicha condición. Junto a esto de manera complementaria se evaluará las condiciones del suelo, ya sea a través de un análisis de suelos u otros parámetros que puedan dar cuenta de las carencias y necesidades en fertilización en las distintas	20	MES 1 y 2	3.000.000

		<p>áreas de cultivo.</p> <p>Producto: Informe de análisis de sanitario y de fertilidad.</p> <p>Metodología: El modelo sistémico de trabajo para el conjunto de actividades será teórico práctico y en los predios de cada agricultor, siendo ejecutado en conjunto con un profesional y el agricultor en la realidad de su terreno, enfrentando las fortalezas y debilidades de la realidad existente, potenciando las primeras y mejorando las segundas con el propósito de alcanzar las mejoras deseadas y encaminar futuras certificaciones. En las actividades se realizará un traspaso de conocimientos teóricos al agricultor, una vez empoderado de estas nuevas herramientas, el beneficiario pondrá en práctica lo aprendido, siempre acompañado por el profesional asignado, llevará los registros correspondientes, enfrentará problemas reales los que deberá resolver siempre bajo la tutela del capacitador. Se abordaran en sesiones de 2 horas en promedio en terreno, los siguientes contenidos mínimos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación condición sanitaria • Análisis de suelos • Informe de fertilidad <p>Perfil del profesional: Ingeniero agrónomo con experiencia demostrable de al menos 3 años en desarrollo de planes de manejo predial y buenas prácticas agrícolas.</p>			
2	Diseño del plan anual de Agroquímicos, Protocolo de intervención, acompañamiento y control del plan anual	<p>Realizar un plan de trabajo individual de los fertilizantes, pesticidas y las dosis a utilizar en el control de Plagas a abordar y carencias a resolver en este sentido, las Indicación de productos o principios activos a usar, Época de aplicación: mensuales o por temporada, Dosis y n° aplicaciones: por producto a aplicar, Periodos y tipo de carencia: Tiempos de restricción (de cosecha, riego, etc.) por producto, entre otros. Ejecutar y controlar el plan que se elaboró para cada agricultor en temas de fertilización y plaguicidas.</p> <p>Producto: Plan anual de Agroquímicos y Protocolo de intervención.</p> <p>Metodología: El modelo sistémico de trabajo para el conjunto de actividades será teórico práctico y en los predios de cada agricultor, siendo ejecutado en conjunto con un profesional y el agricultor en la realidad de su terreno, enfrentando las fortalezas y debilidades de la realidad existente, potenciando las primeras y mejorando las segundas con el propósito de alcanzar las mejoras deseadas y encaminar futuras certificaciones. En las actividades se realizará un traspaso de conocimientos teóricos al agricultor, una vez empoderado de estas nuevas herramientas, el</p>	20	MES 3, 4 y 5	2.000.000

		<p>beneficiario pondrá en práctica lo aprendido, siempre acompañado por el profesional asignado, llevará los registros correspondientes, enfrentará problemas reales los que deberá resolver siempre bajo la tutela del capacitador. Se abordaran en sesiones de 2 horas en promedio en terreno, los siguientes contenidos mínimos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plagas a controlar y carencias a resolver • Indicación de productos • Registro de almacenaje de Agroquímicos. • Protocolo de intervención • Bitácoras de acompañamiento y control <p>Perfil del profesional: Ingeniero agrónomo con experiencia demostrable de al menos 3 años en desarrollo de planes de manejo predial y buenas prácticas agrícolas.</p>			
3	Cuaderno de Campo del productor.	<p>Se establecerá un cuaderno de campo, para cada agricultor beneficiado, que cuente con los registros de demostración de productos sanos. Estos registros se realizarán en conjunto con los profesionales asignados, quienes capacitarán, guiarán y acompañarán, controlarán y exigirán el uso de esta documentación, por lo menos durante 90 días. Este es un sistema de registro de las acciones vinculadas al uso de productos fitosanitarios y fertilizantes en los procesos productivos y pretende fomentar un uso responsable de esos productos.</p> <p>Producto: Registro de las actividades que se realizan en el predio del agricultor. Metodología: Se abordaran en sesiones de 2 horas en promedio en terreno. Perfil del profesional: Ingeniero agrónomo con experiencia demostrable de al menos 3 años en desarrollo de planes de manejo predial y buenas prácticas agrícolas.</p>	20	MES 5,6 y 7	2.500.000
4	Recopilación de documentación necesaria para la postulación de cada agricultor beneficiario.	<p>Recolección de toda la documentación para iniciar proceso de certificación. Se reunirá toda la documentación solicitada, para que cada agricultor postule adecuadamente a la certificación establecida.</p> <p>Producto: Recopilación y formulación de información necesaria para optar a la certificación. Metodología: Se abordaran en sesiones de 2 horas en promedio en terreno Perfil del profesional: Ingeniero agrónomo con experiencia demostrable de al menos 3 años en desarrollo de planes de manejo predial y buenas prácticas agrícolas.</p>	20	. MES 8	1.200.000
TOTAL \$					8.700.000.-

NOTA: Toda actividad debe ser acompañada por los siguientes medios de verificación:

- ✓ Actas de trabajo individuales con los agricultores
- ✓ Informe de cierre de la actividad y/o de situación del agricultor
- ✓ Fotografías en terreno
- ✓ Otros medios necesarios.

RESULTADOS ESPERADOS AL FINALIZAR						
N°	RESULTADO ESPERADO	OBJETIVO ESPECÍFICO RELACIONADO	NOMBRE INDICADOR	FECHA VERIFICACIÓN DE	FÓRMULA DE CÁLCULO	BENEFICIOS DIRECTOS / INDIRECTOS
1	Agricultores Beneficiarios con nuevas técnicas y conocimientos relevantes, para fortalecer gestión productiva.	Apoyar técnicamente a los productores a alcanzar los estándares exigidos para alcanzar certificaciones que respalden los atributos del producto local que les permitirá mejorar y ampliar la comercialización de los productos a un precio justo.	Número de beneficiarios que incorporan conocimientos, capacidades y/o herramientas para fortalecer gestión productiva. Resultado= a lo menos 80%	mes 10	(Beneficiarios participantes en las distintas actividades / Beneficiarios planificados a atender por actividad)*100	Agricultores beneficiarios incorporan conocimientos, capacidades y/o herramientas mediante asesorías directas en sus predios de trabajo, en el cual se implementaran distintas actividades para alcanzar de certificación que los apoye a comercializar.
2	Agricultores beneficiarios con nuevos aprendizajes y conocimientos relevantes, para fortalecer gestión comercial	Desarrollar competencias de gestión comercial en la cadena de valor del producto mediante estrategias comerciales que les permitan fortalecer el enfoque de mercado y relacionarse con los agentes del mercado local.	Número de beneficiarios con herramientas de gestión comercial. Resultado= a lo menos 80%	MES 11	(Beneficiarios participantes en las distintas actividades / Beneficiarios planificados a atender por actividad)*100	Agricultores beneficiarios cuentan con una estrategias, plan de marketing y plan de negocios que fortalezca su gestión comercial.

ARTÍCULO 14°: OTRAS OBLIGACIONES DEL ADJUDICATARIO

Asimismo, el adjudicatario deberá:

1. Responder por todas las obligaciones que le impongan el contrato, su oferta y/o las presentes Bases del Concurso.
2. Cumplir todas y cada una de las disposiciones contenidas en la normativa aplicable al programa y ajustar sus procedimientos a las políticas e instrucciones que imparta la Gerencia de Desarrollo Empresarial en el marco del Instrumento.
3. Responder ante CGEI LTDA., del cabal y oportuno cumplimiento de los objetivos del programa, así como de la correcta utilización de los recursos.
4. Emitir, al momento del pago, las facturas que correspondan.
5. Mantener la confidencialidad de la información que le proporcionen los beneficiarios del programa.
- 6.

ARTÍCULO 15°: MODIFICACIONES EN EL EQUIPO EJECUTOR

Cualquier modificación del equipo profesional que trabajará en la ejecución de las actividades según lo presentado en la propuesta del adjudicatario, deberá ser autorizado en forma previa y por escrito por el CGEI LTDA., de manera de que en todo momento se cumpla con el perfil y requerimientos exigidos para dichos profesionales.

ARTÍCULO 16°: JURISDICCIÓN

Toda controversia que se suscite durante la vigencia del contrato que se suscribirá, que no puedan ser resueltas de común acuerdo por las partes, será conocida por los Tribunales Ordinarios de Justicia con sede en la comuna de Iquique, prorrogándose competencia para ante sus tribunales.

ARTÍCULO 17°: RESPONSABLE DEL LLAMADO

El CGEI LTDA., designará, en las Bases Especiales, al encargado del proceso de selección del consultor, indicando su correo electrónico, quien también será responsable de los antecedentes en soporte papel y digital que presenten los oferentes.