

# **BASES DE LICITACIÓN**

## **“DESARROLLO E INNOVACIÓN EN NUEVOS PRODUCTOS DEL MAR”**

**IDI 30339376**

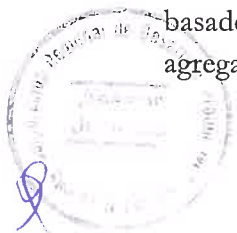
### **1. Introducción.**

La Política Regional de Desarrollo Pesquero y Acuícola - PRDPA - es uno de los instrumentos de planificación diseñado por el Gobierno Regional, en el marco del sistema regional de planificación, que refleja una respuesta consensuada y participativa a determinadas situaciones problemáticas o insatisfactorias, que han sido identificadas como relevantes en el desarrollo pesquero y acuícola regional.

A partir del diseño e implementación de la Política Regional de Turismo y la Política Regional de Desarrollo Pesquero y Acuícola, la División de Planificación y Desarrollo Regional, ha desarrollado una metodología de construcción de políticas regionales, acorde a la realidad de Los Ríos. Tres son los pilares sobre los cuales se sustenta el proceso: los lineamientos nacionales, la Estrategia Regional de Desarrollo y la participación de la ciudadanía, los actores indígenas, los servicios públicos y el Consejo Regional.

En las instancias de participación ciudadana, desde el inicio del proceso de diseño de la Política Regional de Desarrollo Pesquero y Acuícola han participado de manera directa 300 actores y 40 organizaciones de pescadores y asociaciones indígenas, organizaciones no gubernamentales y funcionarios públicos de la Región, quienes participaron en reuniones y talleres efectuados en las comunas de Valdivia, Mariquina y Corral, a lo cual se suman sobre 3.800 personas quienes fueron parte del Censo Pesquero. Las instancias de participación ciudadana (talleres, reuniones y visitas en terreno) tuvieron como objetivo analizar y validar las problemáticas relacionadas con las diferentes cadenas de valor de la pesca artesanal y la acuicultura, con énfasis en las particularidades de cada una de las comunas.

El análisis de las dinámicas territoriales, y la caracterización de los procesos sociales que condicionan el desarrollo actual y potencial del sector pesquero y acuícola en la Región de Los Ríos, constituye un aspecto fundamental para comprender el modelo territorial que lo sustenta y es la base para propiciar el crecimiento económico del sector, en un marco de sustentabilidad ambiental y equidad en el acceso a la actividad. En este sentido, la PRDPA espera potenciar y fortalecer el desarrollo sustentable de las cadenas de valor del sector pesquero y acuícola basado en la recuperación y manejo de los recursos hidrobiológicos, la diversificación y agregación de valor en sus productos comerciales.



Las líneas de acción propuestas en las presentes bases se enmarcan en los tres objetivos específicos de la Política Regional de Desarrollo Pesquero y Acuícola.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	LÍNEAS DE ACCIÓN
<b>Mejorar el proceso productivo y de comercialización de productos marinos frescos y procesados</b>	1.1 Mejoramiento de la competitividad para la pesca artesanal y la acuicultura de pequeña escala.
	1.2 Mejoramiento sanitario de la transformación de productos pesqueros a pequeña escala y calidad de la extracción de pesquerías.
	1.3 Equipamiento e infraestructura para el mejoramiento sanitario de la transformación de productos pesqueros a pequeña escala y calidad de la extracción de pesquerías.
	1.4 Promoción del consumo de marisco, algas y pescado.
	1.5 Gestión, monitoreo y seguimiento de la PRDPA.
<b>Diversificar y agregar valor a la oferta de productos de la Región</b>	1.6 Diversificación de los actores de la pesca orientada al turismo de intereses especiales, acuicultura de pequeña escala y gastronomía
	1.7 Innovación para desarrollo de nuevos productos pesqueros y acuícolas y mercados para consumo humano.
	1.8 Información de mercado.
<b>Incentivar un manejo y aprovechamiento sustentable de la biodiversidad hidrobiológica,</b>	1.9 Gestión y monitoreo de la biodiversidad hidrobiológica.
	1.10 Monitoreo de la contaminación del mar y ríos en áreas estratégicas para la pesca y recolección de recursos bentónicos.



basada en conocimiento, investigación e información científica	1.11 Orientación de inversión sustentable en acuicultura.
	1.12 Planes de manejo de biodiversidad marina y dulceacuícola.
	1.13 Fortalecimiento de la Fiscalización a nivel de instituciones y organizaciones.

La Política Regional de Desarrollo Pesquero y Acuícola, desde su primer año de ejecución ha definido las prioridades de inversión para una efectiva intervención; apostando por la generación de valor de los productos pesqueros y acuícolas como una forma de abordar la principal brecha detectada.

El Gobierno Regional de la Región de Los Ríos, en su constante búsqueda de la eficiencia en la utilización de los recursos y como una forma de potenciar la ejecución de la Política Regional de Desarrollo Pesquero y Acuícola, ha destinado recursos provenientes del Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) para el desarrollo de estudios tendientes a abordar problemáticas consideradas estratégicas para el desarrollo, innovación y generación de valor en los recursos pesqueros, siendo coherente con las necesidades de desarrollo económico y tecnológico de la Región, con la Estrategia Regional de Desarrollo y con la Estrategia Nacional de Innovación para la Competitividad.

De esta forma, el Gobierno Regional mandata a la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos (en adelante “La Corporación Regional”) para ejecutar las acciones necesarias para la licitación y elaboración del estudio *“Desarrollo e innovación en nuevos productos del Mar”*

## 2. Antecedentes.

### 2.1 De la Corporación.

La Corporación, es una institucionalidad de Derecho Privado, sin fines de lucro al alero del Gobierno Regional, y se rige por las normas del Título XXXIII del Libro I del Código Civil; por el reglamento sobre concesión de personalidad jurídica de corporaciones y fundaciones; por las disposiciones contenidas en el Capítulo VII de la Ley N° 19.175, Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional; y por sus estatutos.

La Corporación está dotada de una estructura basada en tres unidades estratégicas: Unidad de Innovación para la Competitividad, Desarrollo Económico Local y Atracción de Inversiones y Proyectos Estratégicos. El rol de la esta institución es formular, implementar y ejecutar





estudios, programas y proyectos estratégicos que favorezcan la consolidación de la Región de Los Ríos y a la construcción de un tejido productivo vigoroso, que fortalezca la equidad y el desarrollo económico local.

Sus objetivos, de acuerdo al artículo 4° de los estatutos son “promover el desarrollo productivo regional; contribuir al mejoramiento de la competitividad regional; promover la generación y desarrollo de proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica en la Región; promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero; y en general, las destinadas a propiciar actividades o iniciativas sin fines de lucro y que contribuyan al desarrollo económico regional”.

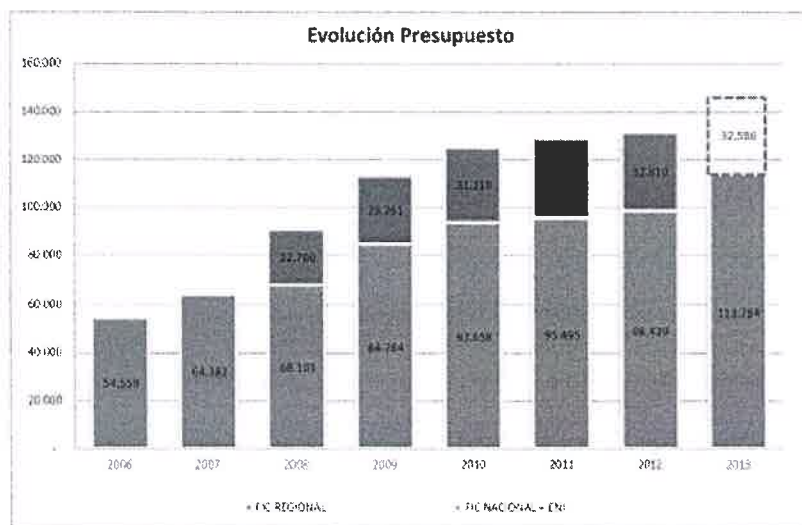
Bajo esta línea, la Corporación Regional se posiciona como un promotor del desarrollo productivo regional, generando proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica. Además debe promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero.

## **2.2 Fondo de Innovación para la Competitividad.**

El Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) fue creado el año 2006 y constituye el principal instrumento para dotar de nuevos y mayores recursos los distintos esfuerzos que el Estado realiza en torno a la innovación, siguiendo los siete ejes estratégicos de la Política de Innovación definida por el Comité de Ministros para la Innovación que preside el Ministro de Economía.

A la fecha, el FIC ha permitido elevar sustancialmente la inversión pública en innovación, con un alza de 18% entre 2006 y 2007, de 41% entre 2007 y 2008, de 24% entre 2008 y 2009, de 10% entre 2009 y 2010, de 3% entre 2010 y 2011, de 2% entre 2011 y 2012, y con una baja de -13,3% entre 2012 y 2013. Esta baja se debe a que el presupuesto del año 2013 de la Subsecretaría de Economía no contempla los recursos del FIC Regional, que representan un 25% de las transferencias totales del FIC, ya que partir de ese año esta Subsecretaría no sigue como intermediario para la entrega de recursos a regiones, entregándole esa labor, y la misma cantidad de recursos, a la Subsecretaría de desarrollo Regional.





Fuente: DIPRES

El fondo y su política asociada busca acelerar el tránsito de Chile, desde una economía basada en la exportación de recursos naturales a otra que exporta conocimiento y talento. Al respecto, particular énfasis se ha puesto en traspasar la barrera que históricamente ha separado la ciencia de la empresa. En dicho contexto, la focalización ha sido otro logro de mirar integralmente el desafío de innovar. En efecto, sin perder la lógica competitiva que premia la excelencia en la asignación de recursos públicos, se han orientado explícitamente recursos hacia los sectores de mayor potencial de nuestra economía.

Además, junto con apostar a sectores productivos de interés país, se avanzó decididamente en estimular la regionalización de los procesos innovadores. El primer paso fueron las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo, hoy Corporaciones, y la identificación de sus potencialidades. Luego, el establecer un significativo fondo de recursos de decisión regional, denominados FIC Regional (FIC-R) que complementa las transferencias sectoriales.

Otro de los principales desafíos del fondo es promover un cambio social y cultural para lograr que la innovación sea percibida por la sociedad como la vía al desarrollo. Se busca generar mentes creativas que aporten a este desafío a través de instancias que permitan transmitir valores, experiencias y modelos.

### 3. Justificación.

El sector pesquero y acuícola de la Región de Los Ríos exhibe un bajo nivel de desarrollo económico, ambiental y social, debido a una disminución de los recursos hidrobiológicos, escasa diversificación y valor agregado de sus productos comerciales. Lo anterior conlleva a la falta de diversificación productiva para la pesca de peces pelágicos y extracción de mariscos, algas y locos. Además, la pesca de estas especies es ejercida por embarcaciones artesanales de gran tonelaje, cuyo armador está habituado a entregar de una sola vez toda la captura,



impidiendo de esta manera que la capacidad instalada existente para desarrollar procesos destinados al consumo humano en la Región de Los Ríos, pueda captar tal nivel de desembarque. También cabe destacar que las embarcaciones no están equipadas para el adecuado mantenimiento de las capturas destinadas a consumo humano, ya que junto a una gran capacidad de bodega, no poseen instalaciones apropiadas para mantener la cadena de frío y presentan, además, una baja calidad sanitaria.

Por otro lado, falta diversificación de la cartera de productos regionales con valor agregado que puedan tener demandas reales tanto en el mercado nacional como internacional, para lo cual es fundamental la incorporación de nuevas tecnologías de proceso. El sector de pesca artesanal presenta una disminución de la biomasa de las especies de mayor rentabilidad comercial. Junto con los problemas de orden extractivo y de regulación una de las causas principales de esta situación se encuentra en la baja agregación de valor que se realiza por parte de los pescadores y sus organizaciones, situación determinada por distintos factores entre los cuales se identifican aspectos de mercado, desarrollo de productos, tecnología y equipamiento tecnológico (procesamiento), infraestructura y competencias técnicas.

### **3.1 Información complementaria.**

El estudio y posterior desarrollo de productos debe tener como base aquellos pilotos desarrollados en el marco del Proyecto FICR 13-167 PDPP, “Desarrollo de nuevos productos pesqueros procesados, transferencia tecnológica y promoción de su potencial gastronómico”.

## **4. Desarrollo de la propuesta.**

### **4.1 Objetivo General.**

Desarrollo e innovación de productos pesqueros elaborados para consumo humano directo, con especial énfasis en el procesamiento de algas, e implementación de tecnologías de mínimo proceso para las materias primas, a fin de obtener productos de mayor vida útil, pero con características nutricionales y organolépticas similares a las del producto fresco.

### **4.2 Objetivos específicos:**

- i. Desarrollo de productos pesqueros elaborados para consumo humano considerando, la detección y cuantificación de oportunidades de mercado o brechas de los productos disponibles.
- ii. Desarrollo e implementación de tecnologías de mínimo proceso a las materias primas.
- iii. Diseño de un proceso productivo, en donde se definan claramente los puntos críticos y variedades de productos.
- iv. Modelo de negocios con un mapa de actores definidos.



- v. Diseñar una estrategia de comercialización que permita proyectar el negocio de los productos del mar identificados.

#### 4.3 Productos solicitados.

ETAPA	PRODUCTOS PRINCIPALES	OBJETIVOS RELACIONADOS
<b>Catastro de productos y recursos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Catastro territorial de recursos hidrobiológicos y productos elaborados y destinados al consumo humano (Corral, Mehuín y Valdivia)</li> <li>b) Recopilación y análisis territorial de información de estadísticas pesqueras de la Región.</li> <li>c) Estudio de mercado, tanto nacional como internacional, de los recursos con potencial.</li> <li>d) Propuesta de recursos con mayor potencial para el desarrollo de nuevos productos.</li> <li>e) Validación con los actores territoriales correspondientes (comunidades)</li> <li>f) <b>Entrega del primer informe de avance.</b></li> </ul>	<b>i</b>
<b>Diseño de procesos productivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Propuesta de cartera de nuevos productos (mínimo 5) e identificación de las tecnologías asociadas para su elaboración.</li> <li>b) Desarrollo e implementación de tecnologías de mínimo proceso a las materias primas, para la elaboración de los nuevos productos alimenticios seleccionados, así como aquellos considerados en el proyecto FICR 13-167.</li> <li>c) Desarrollar prototipos (muestras) para cada uno de los nuevos productos identificados.</li> <li>d) Validación de los prototipos a través de paneles organolépticos técnicos.</li> <li>e) Definición de líneas de flujos, layout, puntos críticos, control, procesos productivos para cada uno de los productos.</li> <li>f) Elaborar fichas de inversión estándar por línea de producto.</li> <li>g) <b>Entrega Segundo Informe de</b></li> </ul>	<b>ii - iii</b>

	<b>Avance.</b>	
<b>Análisis y Validación de productos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Análisis nutricional y bioquímico para cada producto desarrollado.</li> <li>b) Realizar un test de vida útil para cada producto desarrollado.</li> <li>c) Generar fichas técnicas para cada uno de los productos.</li> <li>d) Elaborar una propuesta de etiquetado y envase para cada uno de los productos.</li> <li>e) Diseño de protocolo de transferencia para cada uno de los productos.</li> <li>f) <b>Entrega Tercer Informe de Avance.</b></li> </ul>	<b>iii</b>
<b>Estrategia de negocios y comunicación</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Propuesta de modelo de negocio: <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Determinar la sustentabilidad de los recursos, económica y social de cada uno de los productos (incluidos los del proyecto FICR 13-167)</li> <li>ii. Utilizar metodología CANVAS para proponer modelo de negocio.</li> <li>iii. Realizar talleres de participación y validación ciudadana.</li> </ul> </li> <li>b) Estrategia de posicionamiento: <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Definir el modelo de posicionamiento vincular de cada uno de los productos que aborda el estudio y el que se definieron en el proyecto FIC anterior.</li> <li>ii. Determinar la jerarquía de valor para cada uno de los productos</li> <li>iii. Realizar un análisis de oportunidad de negocio (PESTE) para cada producto.</li> </ul> </li> <li>c) Cadena de valor para toda la industria. <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Analizar la cadena de valor tradicional e invertida determinando las ventajas competitivas y factores limitantes que existan para los productos.</li> <li>ii. Realizar el respectivo análisis Porter, en relación a la industria.</li> </ul> </li> </ul>	<b>iv - v</b>





	iii. Conclusiones finales.  d) Estrategia comunicacional: <ul style="list-style-type: none"> <li>i. Diseñar una estrategia comunicacional que permita posicionar los productos en el mercado al que apuntará cada uno de los productos.</li> <li>ii. Desarrollar al menos una actividad regional de difusión (seminario) en el que se den a conocer los resultados del proyecto.</li> <li>iii. Realizar un taller de validación participativa (panel organoléptico) en la que los consumidores puedan dar sus apreciaciones respecto del producto.</li> </ul> e) <b>Entrega Cuarto Informe de Avance.</b>	
<b>Entrega Informe Final</b>		

#### 4.4 Especificaciones para los productos solicitados.

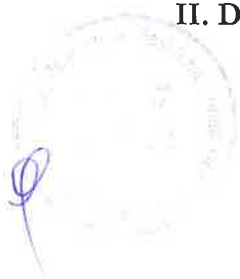
##### I. Catastro de productos y recursos.

###### Levantamiento de información.

- a) Realizar un catastro territorial de recursos hidrobiológicos y productos elaborados y destinados al consumo humano (Corral, Mehuín y Valdivia)
- b) Recopilar y analizar información de las estadísticas pesquera de la Región de Los Ríos.
- c) Realizar un estudio de mercado, tanto nacional como internacional, de los recursos con potencial en donde se analice la demanda y se identifique el nicho de mercado, la oportunidad de negocio y las tendencias que existan teniendo en consideración aspecto como el volumen y las proyecciones del mercado.
- d) Realizar una propuesta de los recursos con mayor potencial para el desarrollo de nuevos productos.
- e) Realizar talleres de validación con los actores territoriales correspondientes (comunidades)
- f) Entrega del primer informe.

##### II. Desarrollo de nuevos productos.

###### Diseño de procesos Productivos.



- a) Propuesta de cartera de nuevos productos (mínimo 5) e identificación de las tecnologías asociadas para su elaboración. Para la selección de los nuevos productos se debe considerar la definición de criterios, los cuales se validarán con el comité técnico del estudio.
- b) Desarrollo e implementación de tecnologías de mínimo proceso a las materias primas, para la elaboración de los nuevos productos alimenticios seleccionados, así como aquellos considerados en el proyecto FICR 13-167.
- c) Desarrollar prototipos (muestras) para cada uno de los productos identificados anteriormente.
- d) Validación de los prototipos a través de paneles organolépticos técnicos.
- e) Definición de líneas de flujos, layout, puntos críticos, control, procesos productivos para cada uno de los productos.
- g) Elaborar fichas de inversión estándar por línea de producto.
- h) Entrega Segundo Informe de Avance.

#### **Análisis y Validación de productos.**

- i) Análisis nutricional y bioquímico para cada producto desarrollado.
- j) Realizar un test de vida útil para cada producto desarrollado.
- k) Generar fichas técnicas para cada uno de los productos.
- l) Elaborar una propuesta de etiquetado y envase para cada uno de los productos.
- m) Diseño de protocolo de transferencia para cada uno de los productos.
- n) Entrega Tercer Informe de Avance.

### **III. Estrategia de negocio y comunicación.**

#### **Modelo de negocio:**

- Determinar la sustentabilidad de los recursos, económica y social de cada uno de los productos (incluidos los del proyecto FICR 13-167)
- Utilizar metodología CANVAS para proponer modelo de negocio.
- Realizar talleres de participación y validación ciudadana (capital social)

#### **Estrategia de posicionamiento:**

- Definir el modelo de posicionamiento vincular de cada uno de los productos que aborda el estudio y el que se definieron en el proyecto FIC anterior.
- Determinar la jerarquía de valor para cada uno de los productos
- Realizar un análisis de oportunidad de negocio (PESTE) para cada producto.



### **Cadena de valor para toda la industria:**

- Analizar la cadena de valor tradicional e invertida determinando las ventajas competitivas y factores limitantes que existan para los productos.
- Realizar el respectivo análisis Porter en relación a la industria.

### **Estrategia comunicacional:**

- Diseñar una estrategia comunicacional que permita posicionar los productos en el mercado al que apuntará cada uno de los productos.
- Desarrollar al menos una actividad regional de difusión (seminario) en el que se den a conocer los resultados del proyecto.
- Realizar un taller de validación participativa (panel organoléptico) en la que los consumidores puedan dar sus apreciaciones respecto del producto.

## **5. Difusión de resultados.**

Se debe realizar difusión de los resultados obtenidos orientado a:

- i. Instituciones públicas regionales relacionadas con el tema de estudio.
- ii. Instituciones u organizaciones privadas relacionadas con el tema de estudio. Al menos 1 actividad de difusión.

Todas las actividades de difusión (En medios audiovisuales; En locuciones y discursos; Logotipos y espacios en las piezas graficas; entre otras) deben considerar las respectivas menciones al financiamiento otorgado por el Gobierno Regional de Los Ríos y la Corporación Regional de Desarrollo Productivo, conforme a las instrucciones que indique, para tales efectos, La Corporación.

## **6. Metodología a utilizar**

El oferente deberá presentar detalladamente la metodología específica que utilizará para el desarrollo del estudio “Desarrollo e innovación en nuevos productos del Mar”, metodología que podrá ser ajustada, en una reunión previa de planificación con la contraparte técnica designada para el referido estudio.

La metodología específica presentada como parte de la oferta técnica, deberá ser reflejo de la experiencia total o parcial de trabajo del equipo oferente en la materia, junto con el estudio y análisis de aplicaciones de metodologías similares a nivel nacional e internacional. Especial relevancia tendrá la adaptación que pueda tener al caso local.

El estudio debe en su esencia recoger y sistematizar todos los proyectos actuales y futuros, públicos y privados con pertinencia e impacto en el territorio, como así mismo proyectar y priorizar iniciativas desde el punto de vista de la inversión público y privada, que permitan establecer la base para generar una estrategia de desarrollo común.

## **7. Informe final.**

El Informe final deberá compilar la información sistematizada de todos los informes de avance y sus respectivos productos solicitados. Este material debe ser entregado en formato digital a través de dos CD o DVD y en forma escrita a través de 4 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couché de 200 a 250 gr/m2, debidamente diseñados según la instrucción que dará el mandante.

## **8. Requisitos y deberes de los oferentes.**

### **8.1 Aceptación de las bases.**

Los postulantes a la presente licitación, en adelante “oferentes” deberán firmar ante notario la “Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases” (Anexo 7). Mediante la firma de dicho documento se entiende para todos los efectos legales, que el oferente conoce y acepta el contenido íntegro de las presentes bases y acepta los resultados de este llamado.

La decisión de la Corporación es INAPELABLE, sin derecho a indemnización alguna. El oferente favorecido deberá mantener durante todo el proceso de ejecución, una constante relación con la Corporación o con quienes ésta designe, debiendo considerar citaciones a reuniones de trabajo, recoger sus instrucciones, observaciones y/o correcciones y solicitar la entrega de su visto bueno en cada una de las etapas mencionadas en la programación presentada. En el caso de contravención a lo expuesto de manera reiterada (más de tres veces) se dará término anticipado al contrato.

### **8.2 Oferentes**

Podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, que cumplan con los siguientes requisitos:

- i. Persona jurídica con domicilio en Chile o el extranjero, con experiencia demostrable de al menos 3 años relativa al área del presente estudio, y al menos 5 años de experiencia del director de proyecto.
- ii. Los profesionales que se desempeñen en la ejecución del estudio deben contar con a lo menos 3 años de experiencia profesional y, asimismo, poseer conocimiento y experticia demostrable en el manejo de actividades pertinentes al estudio, y que cumplan con las siguientes especificaciones:



- a. Jefe de Proyecto que posea título profesional en el área de Ciencias del Mar (Biólogo Marino o Ingeniero en Recursos Pesqueros) con post grado en materias acordes a la presente licitación.
- b. Equipo de profesionales: Estar en posesión de un título profesional en el área de: Ingeniería Acuícola o Ingeniería en Recursos Pesqueros o Biología Marina; Ingeniero Comercial; Ingeniero en Alimentos o profesional afín. Deseable que en el equipo de trabajo se incorpore profesional con conocimiento en el área gastronómica.
- iii. Se espera que parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

### **8.3 Tercerización**

Toda subcontratación realizada por el oferente en materias relacionadas con el objeto de esta licitación, deberá ser informada anticipadamente por el oferente a la Corporación, pudiendo este último objetar dicha subcontratación.

En caso de que el oferente opte por la modalidad de subcontratación de alguna de las etapas, éste deberá detallar en su propuesta los servicios que pretende subcontratar aportando el nombre del subcontratista y adjuntando toda la documentación que permita valorar la solvencia y capacidad de los mismos.

Los eventuales subcontratos que la empresa oferente proponga para entregar cualquier bien o producir cualquier servicio no la eximirá, en ningún caso, de las responsabilidades por la totalidad de la oferta presentada, siendo por ende el adjudicatario el único responsable del desempeño de los subcontratistas, manteniendo La Corporación, únicamente trato directo con el adjudicatario.

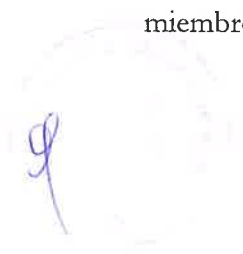
El oferente seleccionado será el único responsable del cumplimiento de todas las obligaciones laborales, previsionales, asistenciales, tributarias, financieras, económicas y otras concernientes a las personas que emplee directamente o en forma de subcontratación.

### **8.4 Restricciones e inhabilidades**

La Corporación no podrá transferir recursos a:

Oferentes que presenten rendiciones de cuentas pendientes con la Corporación o el Gobierno Regional de los Ríos, relacionadas con fondos concursables o convenios anteriores al año 2016.

Oferentes de instituciones, empresas, universidades, organizaciones, personas jurídicas cuyos miembros de su directorio u organismo administrativo mantengan situaciones pendientes en

A handwritten signature in blue ink is visible in the bottom left corner. To its right is a faint, circular official stamp, also in blue ink, which appears to be a seal of an institution.

fondos concursables de La Corporación o el Gobierno Regional de Los Ríos, como persona natural o por medio de personas jurídicas.

Empresas que no estén al día con sus obligaciones laborales o previsionales respecto a todos sus trabajadores, o que hayan sido condenadas o sancionadas por prácticas antisindicales.

## **8.5 Uso de la información y propiedad intelectual**

Toda la documentación suministrada, tanto en formato escrito como digital, por parte de los oferentes de los servicios solicitados como parte del proceso del presente llamado a licitación se entenderá de uso exclusivo de la Corporación.

Todos los documentos tanto en formato escrito como digital, parciales o finales entregados por los oferentes adjudicatarios del estudio derivados del futuro contrato, una vez adjudicado, en adelante indistintamente “ejecutores” o “adjudicatarios”, serán de uso y propiedad la Corporación y podrán ser utilizados para los fines que se estime pertinente, mencionando la fuente.

El oferente se obliga a mantener la más estricta confidencialidad sobre la información, antecedentes o base de datos a que tenga acceso en la prestación de los servicios encomendados. Asimismo, se compromete a adoptar todas las medidas oportunas para garantizar que sus empleados o asociados mantengan igual confidencialidad, respondiendo en definitiva de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación, correspondiente a una multa que asciende al 20% del total del monto del presente estudio.

El adjudicatario no podrá utilizar la información antes mencionada, de un modo distinto al necesario para el debido cumplimiento de sus obligaciones contractuales y sólo podrá usar con fines curriculares y/o académicos los antecedentes que le otorgue el hecho de haber ejecutado la consultoría, previa consulta y autorización por escrito de la Corporación.

## **9. Plazos, monto y distribución de los recursos**

### **9.1 Plazo de ejecución**

El estudio se basa en cuatro etapas, las cuales son consecutivas, de tal forma que se debe iniciar en primera instancia con el levantamiento de información para finalizar con el desarrollo de la estrategia de negocios y estrategia comunicacional, teniendo como plazo máximo de ejecución 12 meses una vez firmado el contrato, plazo que incluye los periodos de revisión de avances e informes por parte de la Corporación, sin perjuicio de que la Corporación pueda indicar un aumento en los plazos debido a la postergación y/o modificación de ciertas actividades indicadas en las presentes bases, que sean requisitos y/o antecedentes para continuar la consultoría que por este acto se licita y siempre con la finalidad de la mejor obtención de los objetivos de la contratación.

## 9.2 Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Monto involucrado
Informe I ✓ Catastro de productos y recursos	10%	\$6.950.000
Informe II ✓ Diseño de procesos productivos	20%	\$13.900.000
Informe II ✓ Análisis y validación de productos	30%	\$20.850.000
Informe III ✓ Estrategia de negocio y comunicación	40%	\$27.800.000
<b>MONTO FINAL</b>		<b>\$69.500.000</b>

El monto máximo disponible es de \$ 69.500.000 con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total del Estudio y no por etapa separadas.

### a) Cronograma licitación

En la siguiente tabla se muestran las etapas y cronograma de la presente licitación:

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
<b>Consultas y Admisibilidad</b>	Inicio Licitación	13 de enero de 2016
	Inicio Consultas	13 de enero de 2016
	Cierre Consultas	19 de enero de 2016
	Cierre Licitación	3 de febrero de 2016
	Publicación de Resultados admisibilidad	5 de febrero de 2016
	Adjudicación de la Licitación.	19 de febrero de 2016
<b>Proyecto</b>	Inicio estimado del Proyecto.	1 de marzo de 2016

La Corporación informará a través de la página web [www.corporacionlosrios.cl](http://www.corporacionlosrios.cl), cualquier cambio en el presente cronograma, siendo responsabilidad de los interesados la revisión de la misma.

Los resultados del proceso serán comunicados a los participantes por medio de un correo electrónico a las direcciones señaladas en las postulaciones.

### **9.3 Lugar y recepción de las propuestas**

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), hasta las 12:30 horas del 3 de febrero de 2016, en la oficina de partes de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de los Ríos ubicada en Esmeralda N°643, 2° piso, Valdivia.

No será considerada ninguna oferta que se reciba fuera del lugar y plazo señalados en la presente cláusula.

### **9.4 Documentación mínima para la postulación**

Los oferentes deberán presentar, como documentación mínima:

- a. Formulario de postulación, debidamente completado y firmado por el representante legal de la institución oferente. (presentación del oferente, oferta técnica y oferta económica).
- b. Curriculum Vitae, en adelante "CV", de cada uno de los integrantes del equipo técnico, que dé cuenta de sus competencias técnicas y participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- c. Carta de compromiso firmada en original y copia simple de los títulos profesionales de cada uno de los participantes que formarán parte del equipo técnico.
- d. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- e. Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases.
- f. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- g. Copia simple de acta de constitución de la persona jurídica (corporaciones o fundaciones) o escritura pública de constitución en caso de sociedades, y sus modificaciones.
- h. Fotocopia de carnet del representante legal.
- i. Certificado o declaración jurada de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales.
- j. Garantía de seriedad de la oferta.
- k. Copias de Check list debidamente firmado por el representante legal (al momento de entrega de la oferta)

En caso de existir subcontrataciones de actividades puntuales:

- a. Currículum vitae de la empresa o institución a subcontratar.



- b. Currículum vitae de los integrantes del equipo técnico que formarán parte de los servicios a subcontratar como parte del estudio, que dé cuenta de la participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- c. Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- d. Carta de compromiso de todos los participantes firmada en original.
- e. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- f. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- g. Fotocopia de carnet del representante legal.

## **9.5 Rechazo de ofertas**

La Comisión evaluadora se reserva el derecho de rechazar cualquier oferta, e incluso rechazarlas todas, si no cumplen una o más disposiciones de estas Bases, o no se estimen, a juicio de la misma, convenientes para los intereses de La Corporación.

A criterio de la Corporación, podrán además ser descalificadas aquellas propuestas en que se compruebe una presentación incompleta o ambigua de los documentos o antecedentes presentados por los oferentes. Los oferentes afectados por el rechazo de sus ofertas no tendrán derecho a solicitar indemnización alguna por este hecho.

## **10. Organización del proyecto**

### **10.1 Presentación de oferta técnica y económica**

Para el cumplimiento de los objetivos de esta licitación las propuestas presentadas deben incluir de forma detallada todos los ítems señalados en los puntos anteriores, basados en dos partes fundamentales, una propuesta técnica y otra económica que se ajuste y sean acordes entre ellas.

#### **10.1.1 Oferta técnica.**

La oferta técnica debe ser entregada en un sobre cerrado en los siguientes formatos:

- a. Impreso. 2 copias debidamente anilladas y empastadas.
- b. Digital. 1 copia en CD o DVD.

El sobre cerrado, debe ser rotulado de la siguiente forma

Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:

**“DESARROLLO E INNOVACIÓN EN NUEVOS PRODUCTOS DEL MAR”**

### **Oferta técnica**

Identificación de la persona Jurídica

Nombre de contacto

Correo de contacto

Fono de contacto

Dirección.

Junto al sobre cerrado, el oferente deberá presentar dos copias impresas del documento “CHECK LIST DE POSTULACIÓN” firmado por el representante legal informando la documentación de su respectiva propuesta, la cual será verificada durante la etapa de admisibilidad.

#### **10.1.2 Estructura base de la oferta técnica.**

Esta se encuentra esquematiza en “Bases de Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo” y básicamente propone desarrollar los siguientes ítems:

a. Portada.

Debe incluir la información descrita en el recuadro anterior

b. Índice.

Debe incluir un índice del documento.

c. Alcance General.

Breve exposición sobre la interpretación del oferente a los objetivos y resultados de los términos de referencia asociados a esta iniciativa. Básicamente se debe incluir los conocimientos asociados del territorio e incluir otros alcances que el o los expertos recomienden como necesarios.

d. Descripción de la experiencia del oferente.

El oferente debe hacer una clara y cronológica descripción de la experiencia en las materias y/o áreas y presentar currículum de la institución atinente a la materia y/o áreas.

e. Descripción detallada de la forma en que se dará cumplimiento a los productos y servicios solicitados y comprometidos.

Se debe incluir la metodología a utilizar, dentro de la metodología se debe considerar a La Corporación como contraparte y hacer una completa propuesta a los procesos de difusión y transferencia, y todo ello reflejado y coherente con la carta Gantt expuesta.

f. Anexos solicitados (capítulo 17 del presente documento).

- g. Anexos adicionales que el oferente considere relevante para el estudio y que permita demostrar su experiencia en la materia relativa al presente estudio.

En el caso que la Corporación comprobare que alguno de los antecedentes acompañados por los oferentes es falso o adulterado, el oferente quedará fuera de bases. Asimismo, quedará imposibilitado de participar en próximas licitaciones de la Corporación y se tomarán las medidas legales que correspondan respecto a la entrega de dicha información.

### **10.1.3 Oferta económica**

La oferta debe ser entregada en un sobre cerrado en los siguientes formatos:

- a. Impreso. 2 copias, debidamente anilladas o empastadas.
- b. Digital. 1 copia en CD o DVD.

El sobre cerrado, debe ser rotulado de la siguiente forma:

<p>Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:</p> <p><b>“DESARROLLO E INNOVACIÓN EN NUEVOS PRODUCTOS DEL MAR”</b></p> <p><b>Oferta Económica</b></p> <p>Identificación de la persona Jurídica</p> <p>Nombre de contacto</p> <p>Correo de contacto</p> <p>Fono de contacto</p> <p>Dirección.</p>
---

### **10.1.4 Estructura oferta económica**

La oferta económica está basada en el cumplimiento de los servicios/productos asociados a los objetivos de la licitación, valorizando a estos según las características de las actividades a desarrollar para su cumplimiento. Esta se encuentra esquematiza en el Anexo 3 – Ficha Económica. Cabe destacar que para la presente licitación se considera todos los valores con impuestos incluidos.

La oferta económica debe ser firmada por el representante legal de la empresa oferente.

## **11. Proceso de evaluación**

### **11.1 Etapa de admisibilidad**

En ella se contempla la revisión de todos los antecedentes recepcionados, de modo de evaluar si cumplen o no con lo requerido en las bases de licitación en relación a la documentación

solicitada en la postulación. Esta etapa será realizada por el equipo técnico de la Corporación nombrado por el Gerente General, y en ella se podrá solicitar mayores antecedentes con la intención de clarificar la oferta presentada o solicitar nueva documentación. Se levantará un acta de esta etapa, en la cual se estipule el total de ofertas admisibles que pasarán a la fase de evaluación.

La Corporación declarará las ofertas inadmisibles cuando éstas no cumplan los requisitos establecidos en las presentes Bases; declarará desierta una licitación cuando no se presenten ofertas, o bien, cuando éstas no resulten convenientes a sus intereses. De todo lo obrado se levantará un acta.

En el caso que el oferente no cumpla con lo requerido en las bases, la Corporación le comunicará por escrito que ha quedado fuera de bases.

### **11.2 Criterios de admisibilidad**

- i. Fecha y hora de ingreso de la oferta, entregados dentro del plazo establecido en las bases del concurso.
- ii. Iniciativa se postula conforme a los usos aprobados en las disposiciones presupuestarias que fundan estas bases.
- iii. Entrega de documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.

### **11.3 Evaluación**

Resuelta la etapa previa, se contempla una evaluación técnica. Para la etapa de evaluación técnica se constituirá un Comité Técnico de expertos en el área que corresponda, el que evaluará las ofertas presentadas. Éste levantará un acta que dejará constancia del puntaje de evaluación de cada oferta, las observaciones realizadas por los evaluadores y las recomendaciones y/o sugerencias que se establezcan. El puntaje total obtenido por el oferente se obtendrá del promedio ponderado de los criterios evaluados.

Sólo aquellos oferentes que hayan obtenido de la evaluación técnica, un puntaje total, determinado según se identifica en el párrafo anterior, igual o superior a 5.0 serán considerados para conformar la lista priorizada de ofertas y pasar así a la etapa de adjudicación. No obstante lo anterior, la comisión técnica que para estos efectos constituya la Corporación, podrá modificar aumentando o disminuyendo la citada nota mínima mencionada en el presente párrafo, dependiendo de la complejidad del estudio y de las ofertas recibidas.

La Corporación se reserva el derecho de solicitar en cualquier momento del proceso mayores antecedentes o aclaraciones, si así lo estimare conveniente, siempre que aquello no amerite ventajas por sobre otros postulantes.



### Criterios de Evaluación:

ÍTEM A EVALUAR		Factor
Entidad oferente		
Institución Postulante.	Vinculación de la entidad con iniciativas similares.  Trayectoria de la entidad.	15%
Equipo técnico		
Jefe de Proyecto	Mayor cantidad de años de experiencia en el rubro.  N° de trabajos (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros) en los que haya participado pertinentes a la consultoría.  Formación Post Universitaria en el Área de recursos biológicos y/o pesqueros.	25%
Equipo Profesional	Coherencia del perfil con el o los profesionales ofrecidos.  N° de proyectos y/o estudios en los que haya participado cada profesional del equipo, relacionados con la temática solicitada para cada tipo de perfil profesional o área equivalente.  Años de experiencia (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros).	
Calidad de la Propuesta Técnica		
Levantamiento de información	Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.  Detalla metodológicamente, de forma clara y coherente, la forma en que obtendrá información de recursos y productos.  La propuesta de todos los productos es coherente y permite obtener resultados ordenados y sistémicos.	
Diseño de procesos productivos	Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.  Detalla metodológicamente, de forma clara y coherente, la forma en que obtendrá los productos solicitados, incorporando validación con contraparte técnica.	

	Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.	45%
Análisis y validación de productos	<p>Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.</p> <p>Detalla metodológicamente, de forma clara y coherente, la forma en que obtendrá los productos solicitados, asegurando procedimientos técnicos solicitados.</p> <p>Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p>	
Estrategia de negocio y comercialización.	<p>Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.</p> <p>Detalla metodológicamente, de forma clara y coherente, la forma en que obtendrá los productos solicitados, incorporando validación con contraparte técnica.</p> <p>Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p>	
Organización de trabajo.	<p>Coherencia entre dedicación, y responsabilidades (tareas) y resultados esperados.</p> <p>Definición de perfiles y responsabilidades.</p> <p>Dedicación de tiempo real.</p> <p>Carta Gantt (plazos).</p>	
<b>Valor agregado y coherencia de presupuesto</b>		
	<p>Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor al producto final.</p> <p>Desarrollo presupuestario coherente a las principales actividades asociadas al desarrollo de la iniciativa.</p>	15%

#### 11.4 Adjudicación

Durante la etapa de adjudicación, se presentará el resultado de la evaluación técnica a la Comisión de compras y adjudicaciones de la Corporación, la que resolverá adjudicar a aquella oferta que se considere más conveniente a los requerimientos y a los objetivos de la presente licitación, independientemente del puntaje obtenido en la evaluación técnica.

9

La Corporación podrá, en caso de que el adjudicatario se rehúse a suscribir el Contrato, adjudicar al oferente que le siga en escala de priorización.

Los oferentes que no resulten seleccionados no tendrán derecho a indemnización de ninguna naturaleza.

## **12. Entrega de informes y formas de pago**

A fin de acreditar el logro de los objetivos específicos de la presente licitación, así como el cumplimiento de las actividades señaladas en este documento, el adjudicatario deberá presentar los siguientes informes, divididos en Informes técnicos por etapas e Informe final:

### **Informes:**

- a. 1° informe técnico o de avance.
- b. 2° informe técnico o de avance.
- c. 3° informe técnico o de avance.
- d. 4° informe técnico o de avance e Informe Final

El Informe final debe ser entregado en formato digital a través de un CD o DVD y en forma escrita a través de 2 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos/m2, debidamente diseñados según la instrucción que dará La Corporación.

### **Pagos:**

- a. Primera cuota, correspondiente a un 10% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del primer Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- b. Segunda cuota, correspondiente al 20% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- c. Tercera cuota, correspondiente al 30% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del tercer Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- d. Cuarta cuota, correspondiente al 40% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del cuarto Informe de avance e Informe final, y aceptación de la factura correspondiente.

## **13. Correspondencias y comunicaciones**



La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el oferente haya informado. El período de consultas finaliza el día 19 de enero de 2016, a las 13.00 hrs. Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: [www.corporaciondelosrios.cl](http://www.corporaciondelosrios.cl), el día 20 de enero de 2016, las cuales serán resueltas sin dar a conocer el oferente que la formula, asimismo, las repuestas serán consideradas como parte de las bases de la Licitación descrita en el presente documento.

Cualquier modificación que se incluya mediante estas respuestas será parte integrante del contrato que se firme entre las partes.

Las consultas se realizarán exclusivamente de forma electrónica, a la siguiente dirección de correo:

[mosorio@corporacionlosrios.cl](mailto:mosorio@corporacionlosrios.cl)

## **14. Convenio**

### **14.1 Comunicación de adjudicación**

Una vez adjudicada la presente licitación se comunicará mediante correo electrónico al oferente favorecido y se procederá a firmar el contrato dentro del plazo de 10 días hábiles contados desde que éste sea puesto a su disposición. Del mismo modo se comunicará vía correo electrónico a aquellos postulantes que no hayan sido seleccionados.

El contrato será redactado por la Corporación y deberá ser firmado ante NOTARIO PÚBLICO, debiendo entregarse a la Corporación tres copias de éste, todo a costa del participante adjudicatario.

Al momento de contratar, el adjudicatario deberá presentar en papel y original o copia autorizada de los siguientes documentos:

- i. Escritura pública de constitución de la persona jurídica, con certificado de inscripción vigente en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces correspondiente, con fecha no anterior a 60 días, y sus respectivas modificaciones.
- ii. Copia legalizada del documento en que conste la personería o mandato del representante legal, si no estuviere acreditado en los documentos anteriores, con fecha no anterior a 60 días contados desde la fecha fijada para la presentación de las propuestas en originales o fotocopias legalizadas ante Notario.
- iii. Nombre Representante Legal, nacionalidad, estado civil, profesión o cargo y copia autorizada ante Notario Público de su Cédula de Identidad.

### **14.2 La celebración del contrato implicará el otorgamiento de la siguiente garantía:**





- i. Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable pagadera a la vista y al sólo requerimiento de la Corporación destinada a garantizar el fiel cumplimiento del contrato. El valor de esta garantía será equivalente al 10% del valor total del contrato. La vigencia de esta garantía se extenderá hasta los 90 días hábiles siguientes al término del contrato, a la orden de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, segundo piso, Valdivia. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el fiel cumplimiento del contrato Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos para: **“Desarrollo e innovación en nuevos productos del Mar”**”
- ii. El plazo de la vigencia de la boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato.
- iii. El adjudicatario podrá solicitar un anticipo de hasta un 25% del monto del contrato, correspondiente al primer pago, para lo cual deberá realizar la solicitud formalmente adjuntando una Boleta de Garantía por el monto total solicitado como anticipo, el plazo de la vigencia de esta boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el anticipo del contrato: **“Desarrollo e innovación en nuevos productos del Mar”**”

No se aceptarán boletas de garantías de terceros, sólo serán aceptadas boletas de garantía del adjudicatario del estudio.

#### 14.2.1 Término anticipado del contrato

La Corporación podrá poner término anticipado al contrato cuando el adjudicatario incurra en incumplimiento grave de las obligaciones que asume en virtud de éste. De esto se notificará por escrito al adjudicatario quedando sin efecto el contrato para todos los efectos legales y sin necesidad de declaración judicial.

Esta notificación no dará derecho al adjudicatario a reclamar indemnización alguna y la Corporación se reservará el derecho de deducir las acciones legales que correspondiese.

En caso de incumplimiento, por consiguiente Término Anticipado del Contrato, la Corporación hará efectiva, la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Se entienden como incumplimiento grave de sus obligaciones:

- i. La segunda vez que un mismo informe sea observado por el mandante debido alguna de las siguientes causas:



Descripción deficiente de las actividades y/o productos comprometidos o no permite evaluar el avance real del proyecto en función de las actividades definidas en la carta Gantt del mismo.

- ii. El atraso en la carta Gantt del proyecto supera los 20 días corridos (sólo cuando el atraso sea justificado debido a circunstancias no previstas y la extensión de plazo sea solicitada por el adjudicatario y autorizado por la Corporación se omite esta obligación).
- iii. Cualquiera otra causal estipulada en estas bases.

Del mismo modo, la Corporación podrá, en cualquier momento, poner término al contrato sin indemnización alguna al ejecutor, notificándolo por escrito mediante carta certificada, si éste cayere en insolvencia, se disolviera la sociedad o se decretare su quiebra, sin perjuicio de ejercer los derechos e interponer en su contra las acciones civiles y penales que procedan.

La decisión de poner término al Contrato por incumplimiento grave de las obligaciones del Consultor será comunicada por escrito al adjudicatario, señalando las circunstancias pormenorizadas que justifican tal decisión. En un plazo de diez días contados desde la fecha de la notificación del término anticipado del Contrato, la Corporación procederá a la liquidación de los pagos pendientes relacionados con el estudio, ya sea pagando al adjudicatario los montos que se le adeuden o haciendo efectiva la Garantía de fiel cumplimiento para recuperar los montos que correspondan por concepto de anticipos.

#### **14.2.2 Multas y sanciones**

En caso de que el ejecutor incurra en demoras en la entrega de los productos requeridos deberá pagar una multa ascendente a 1% del valor del contrato por cada día de atraso, pero también incurrirá en dicha multa en caso de atraso en los plazos o etapas parciales.

La multa correspondiente será rebajada administrativamente, por la Corporación de la cuota de pago respectiva.

Sólo por razones de fuerza mayor o si estos atrasos fuesen requeridos para dar fiel cumplimiento al proyecto, la Corporación podrá ampliar los plazos de entrega, previa solicitud presentada por el proveedor.

#### **14.2.3 Interpretación del contrato**

En caso de conflictos para interpretar los elementos que forman parte del presente estudio, se establece como orden de prelación el siguiente:

- i. Bases del Concurso.
- ii. Respuestas sobre consulta a las bases.
- iii. Propuestas Técnica y Financiera del oferente.

iv. Contrato.

#### 14.2.4 Tribunales competentes

Los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Valdivia, serán los competentes para resolver los conflictos que se susciten entre las partes con motivo de la interpretación, aplicación o ejecución del Contrato.

### 15. Irrevocabilidad y vigencia de las ofertas

Todas las ofertas presentadas serán irrevocables y su plazo de vigencia se extenderá hasta el día en que La Corporación haya firmado el contrato con el adjudicatario, o hasta la fecha en que La Corporación haya comunicado que se ha declarado desierta la Licitación.

### 16. Garantía de seriedad de la oferta

Para tener derecho a participar en la licitación, cada oferente deberá entregar una garantía de seriedad de su oferta, consistente en una Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable, pagadera a la vista y al solo requerimiento de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, por una suma del 1% del valor de la licitación.

Su vigencia será de 60 días contados desde la fecha de la apertura. En la glosa se debe indicar que es "Para garantizar la Seriedad de la Oferta para la Licitación: **"Desarrollo e innovación en nuevos productos del Mar"**".

Si encontrándose próxima la fecha de vencimiento de la Boleta de Garantía Bancaria, aún estuviere en curso el proceso de firma del contrato con el oferente adjudicado, éste deberá prorrogar su vigencia o tomar una nueva boleta de garantía bancaria en las mismas condiciones en que se tomó la boleta primitiva, a total satisfacción de La Corporación.

Esta garantía se hará efectiva, especialmente, en los siguientes casos:

Si siéndole adjudicada la licitación:

- a. No se proporcionan los antecedentes necesarios para elaborar el contrato respectivo, o
- b. No suscribe el contrato dentro del plazo fijado por la Corporación para hacerlo, o
- c. No entregare en forma oportuna la garantía de fiel cumplimiento del contrato.

La garantía de seriedad de la oferta entregada por el oferente cuya oferta haya sido aceptada, le

será devuelta una vez que suscriba el contrato correspondiente y contra la recepción conforme de la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Las boletas de garantía bancarias serán devueltas a los oferentes no adjudicados, a los 10 (diez) días hábiles de efectuada la adjudicación de la propuesta, en calle Esmeralda N° 643. Un delegado del representante legal, podrá retirar el documento con un poder simple, adjuntando una fotocopia de su cédula de identidad y de la del representante legal.

En caso que la licitación sea declarada desierta, las garantías de seriedad que se hubieran recibido se devolverán una vez que se encuentre totalmente tramitada la respectiva resolución, bajo las mismas condiciones del párrafo anterior.

## **17. Anexos**

Se incluyen los siguientes anexos, los que se consideran como parte integral de las presentes bases.

Anexo 1. Presentación del oferente.

Anexo 2. Ficha técnica.

Anexo 3. Ficha económica.

Anexo 4. Información síntesis del equipo consultor.

Anexo 5. Datos curriculares de los profesionales (Resumen cv).

Anexo 6. Declaración jurada simple de compromiso (carta de compromiso).

Anexo 7. Declaración jurada ante notario de conocimiento y aceptación de las bases.

Anexo 8. Declaración jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.

Anexo 9. "Check list de postulación" firmado por el representante legal de la institución.