

Base de Licitación:
"ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL"
ETAPA 2: ESTUDIO DE MERCADO

1 INTRODUCCIÓN

Dada la dinámica actual, en donde la internacionalización de la economía es una práctica cotidiana, cobra vital importancia contar con infraestructura y flujos de distribución adecuados para poder alcanzar niveles de competitividad que permitan asegurar la inserción de los productos locales en el mercado global.

En este contexto, como es señalado en la Estrategia Regional de Desarrollo (2009-2019), existe un evidente déficit en infraestructura Regional tanto en lo vial, marítimo, lacustre, portuario como aeroportuario, lo cual limita las posibilidades de transporte de bienes y personas desde y hacia la Región; aspectos que se ha buscado revertir mediante el desarrollo de diferentes iniciativas e inversiones públicas.

Dentro de estas iniciativas, el Puerto de Corral constituye un elemento estratégico, dado que es un punto central dentro del flujo de distribución transversal de productos a nivel regional (corredor bioceánico Corral – Hua-Hum), así como también la puerta de entrada para el desarrollo comercial internacional de manera directa.

Pese a lo anterior, en la actualidad el Puerto de Corral no cuenta con las condiciones idóneas para facilitar y bajar los costos de acceso a los mercados internacionales, subutilización de su potencial que gatilla un mayor gasto para los productos exportables de la Región.

Conforme a lo anterior, el Gobierno Regional de Los Ríos, a través de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo se encuentra ejecutando el "Estudio de Puesta en Valor del Puerto de Corral", el cual apunta a transformar el actual Puerto en uno de carácter turístico y productivo, cumpliendo normas de seguridad y calidad de altos estándares, siendo éstos, objetos de estudio y proyección destacadas en el Plan Regional de Infraestructura y Gestión de Recurso Hídrico al 2018 (MOP, 2011), el cual plantea como prioridad la mejora y fortalecimiento para el soporte portuario, a través de la complementariedad del actual estado de infraestructura en la Bahía de Corral, permitiendo así un mayor nivel de competitividad y facilitar considerablemente la posibilidad que los productos regionales salgan al mundo.

Cabe señalar que las presentes bases técnicas corresponden a la segunda etapa del estudio, teniendo a disposición para su realización los resultados de la primera etapa, cuyo objetivo consistió en elaboración de un diagnóstico de la realidad actual de la Bahía de Corral, insumo base para la búsqueda de la creación de valor enfocado en el desarrollo portuario de la comuna.

2 ANTECEDENTES

2.1 De la Corporación

La Corporación Regional, es una Corporación 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.

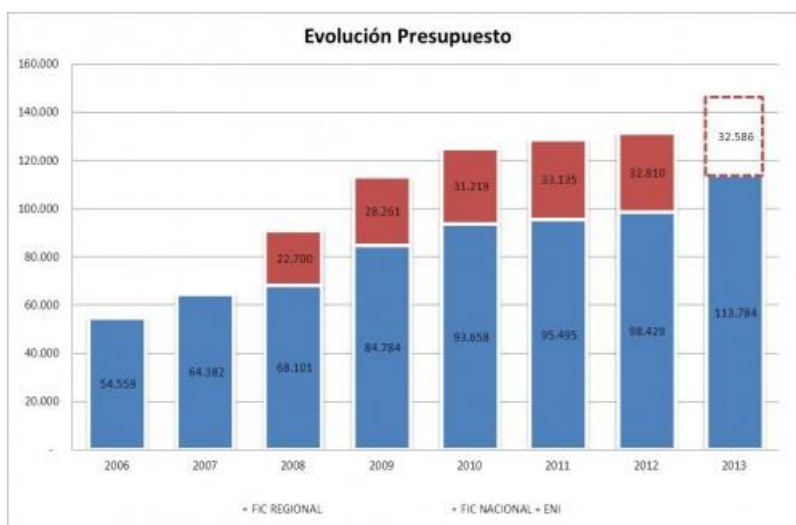
Sus objetivos, de acuerdo al artículo 4° de los estatutos son “promover el desarrollo productivo regional; contribuir al mejoramiento de la competitividad regional; promover la generación y desarrollo de proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica en la Región; promover el desarrollo 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

<http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/innovacion/el-fondo-de-innovacion-para-la-competitividad-fic/>

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.

El emprendimiento, por su parte, se considera como un desafío que debe ser gestionado en complementariedad con la innovación, por ello, el Estado de Chile, a través de la división de Empresas de Menor Tamaño (DEMT) del Ministerio de Economía, es la encargada de promover acciones que mejoren el emprendimiento y la competitividad de las PYMES, para ello su trabajo se encuentra focalizado en el desarrollo de las políticas públicas y programas que conforman el nuevo Sistema Integrando de Promoción del Emprendimiento (SIPE) que contempla medidas coordinadas para facilitar la creación, cierre, operación y financiamiento de las PYMES de Chile.

3 DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.1 Antecedentes del proyecto

La presente iniciativa, correspondiente a la segunda etapa del “Estudio de puesta en valor del Puerto de Corral”, apunta al desarrollo de un Estudio de Mercado que permitan definir con claridad un plan maestro orientado a la planificación adecuada del desarrollo del Puerto, considerando diferentes proyectos diseñados e incorporando aspectos tales como infraestructura, localización y objetivos.

Como antecedente, se debe tomar en consideración los resultados del primer estudio enfocado en la realización de un “Diagnóstico y plataforma de información”, el cual generó una base de datos respecto a toda la información, estudios y planes realizados con fondos públicos enfocados en transformar y/o potenciar la actual capacidad portuaria de la Bahía del Puerto de Corral hacia un puerto multipropósito de carácter turístico y productivo.

Cabe destacar que el Plan Regional de Infraestructura y Gestión del Recurso Hídrico al 2021, plantea como prioridad la mejora y fortalecimiento de este soporte portuario, ello a través de la complementariedad de la actual infraestructura portuaria de la Bahía del Puerto de Corral, con el resto de la infraestructura de uso público de la región accediendo así un mayor nivel de competitividad y facilitar considerablemente la posibilidad que los productos regionales salgan al mundo.

Del mismo modo, las estadísticas muestran un crecimiento anual de un 8% en el turismo de cruceros a nivel mundial, según la Asociación Internacional de Líneas de Cruceros (CLIA), por lo que es necesario reconocer las condiciones que posee la Bahía del Puerto de Corral para el desarrollo turístico, alineada con la Estrategia Regional de Desarrollo.

Cabe señalar que la finalidad del presente estudio, junto con fortalecer la actividad del puerto de Corral, busca proponer, según los resultados y conclusiones del estudio, estrategias para dinamizar la actividad económica de la comuna de Corral y con ello contribuir a mejorar la calidad de vida de la población local.

Como criterios base para la licitación, se consideran los siguientes aspectos:

a. **Vocación productiva regional y comunal**

La Estrategia Regional de Desarrollo ha priorizado cinco ejes estratégicos, los cuales son: Industria Agroalimentaria, Pesca y Acuicultura; Turismo de Intereses Especiales; Industria Creativa y del Conocimiento; Forestal y Madera; Industria Naval y Metalmecánica, reconociendo a la Región de Los Ríos como un espacio de oportunidades para el desarrollo económico con demanda regional y valoración plena del territorio.

Junto con lo anterior, se debe tomar en cuenta que un gran porcentaje de las empresas presentes en La Región de los Ríos son micro y pequeñas empresas, y que dentro de ellas, las actividades predominantes son principalmente las relacionadas con los servicios y el turismo. Respecto a las actividades predominantes en la comuna de Corral, destacan principalmente la

actividad forestal y pesca artesanal, resaltando en el último tiempo el potencial turístico-patrimonial de la comuna.

b. Integración y articulación con las actividades productivas locales

Para el óptimo desarrollo del proceso de puesta en Valor del Puerto de Corral, se debe considerar – a partir de los resultados obtenidos – la integración y articulación de la iniciativa con las diferentes actividades productivas de la comuna de Corral, velando por alcanzar una óptima armonización y compatibilidad, contribuyendo de esta forma a mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

c. Resguardo ambiental y conservación del patrimonio local

Se considerará, como base para el desarrollo sustentable, la biodiversidad del territorio regional, por lo que será prioritario promover el uso de tecnologías limpias para el desarrollo de propuestas. Crear, organizar y desarrollar instancias que fomenten el desarrollo económico sustentable de la mano de programas que validen la conservación y el manejo de los recursos naturales, para de esta forma poner en valor los mismos y sumarlos a la cadena productiva regional.

Por otra parte, tomando en cuenta que el concepto de “Patrimonio Cultural” está constituido por las múltiples manifestaciones de los grupos humanos pasados y presentes, tanto tangibles como intangibles que son representativas, significativas y trascendentes para una sociedad determinada, incluyendo conocimientos, tradiciones, monumentos, restos arqueológicos, arquitectura, arte e historia (GORE Los Ríos-Diagnóstico del Patrimonio Cultural Región de Los Ríos, 2010); la importancia de protegerlo y conservarlo es fundamental para el rescate de la memoria y la identidad local.

A partir de lo anterior, cada una de las iniciativas desarrolladas a lo largo de este estudio deben tener especial cuidado de no afectar ni intervenir áreas de alto valor patrimonial, tanto tangible como intangible.

3.2 Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a licitación: “ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL ETAPA 2: ESTUDIO DE MERCADO”.

A partir de esta licitación, se busca realizar un completo estudio de mercado y diagnóstico de requerimientos que permita identificar las potencialidades y ventajas comparativas y competitivas que tiene el puerto de Corral desde el punto de vista geográfico y estratégico. Finalmente, se busca definir los principales requerimientos e inversión necesaria de realizar para alcanzar el desarrollo óptimo del puerto.

- Objetivo general

Desarrollar un Estudio de Mercado orientado al fortalecimiento del Puerto de Corral a través de la puesta en valor de sus capacidades técnicas y turísticas, estableciendo criterios que

permitan planificar adecuadamente el desarrollo de distintos proyectos diseñados, incorporando aspectos tales como estructura, localización y objetivos.

- **Objetivos específicos**

- Definir un radio de influencia para la demanda actual y potencial, así como la proyección de carga a partir del flujo de importaciones y exportaciones.
- Elaborar un diagnóstico respecto a las oportunidades de negocio entorno al Puerto de Corral, considerando aspectos logísticos, exportaciones locales, tratados internacionales vigentes, entre otros.
- Definir criterios y condiciones mínimas para el posicionamiento del Puerto de Corral en relación a los requerimientos de la actividad portuaria internacional.
- Definir especificaciones de requerimientos y dimensiones de la infraestructura requerida para el desarrollo óptimo del Puerto de Corral.

4 PRODUCTOS SOLICITADOS

En concordancia con el sustento de la licitación y los antecedentes del proyecto, los productos solicitados son principalmente cuatro, sin perjuicio que los oferentes propongan otro(s) servicio(s) y/o producto(s) para agregar valor a la propuesta.

Para el desarrollo de los diferentes productos, se debe tomar especial atención a los resultados de la etapa 1, correspondiente al diagnóstico y plataforma de información para la puesta en valor del Puerto de Corral. Junto con lo anterior, se debe tener total claridad de los criterios y pasos metodológicos empleados por el Ministerio de Desarrollo Social para la obtención de RS favorable en materias de inversión pública.

Cabe destacar que cada una de las acciones debe considerar un proceso de consulta con expertos que involucre a los actores locales vinculados e instituciones públicas y privadas tanto en el análisis como en el desarrollo de propuestas. Así mismo, se deberá validar las propuestas con expertos en el área.

Los productos solicitados son los siguientes:

4.1 Radio de influencia para la demanda y proyección de carga

Mediante un proceso de recopilación de antecedentes, se deberá llevar a cabo una caracterización de la demanda actual y potencial del puerto, detallando la proyección del movimiento de carga, identificando el perfil de los principales usuarios, los principales destinos y las necesidades de consumo más requeridas.

Como resultado de esta etapa, se debe dar respuesta al menos a aspectos tales como:

- Caracterización de la carga actual de entrada y salida (Tipos de productos, usuarios y su nivel de demanda).
- Análisis prospectivo de la demanda por actividad económica regional y territorios colindantes (Araucanía, Los Lagos y provincias de Neuquén-Argentina)



- Caracterización de los principales productos de exportación y necesidades de importación (volumen, precio, periodicidad, etc.).
- Definición radio de influencia
 - Identificación de límites geográficos para un radio de acción económicamente competitivo del Puerto (birregional e internacional) en relación a los puertos cercanos.
 - Identificación de nodos articuladores para la concentración de demanda.
- Análisis de competencia: benchmarking de puertos nacionales que compartan el mercado e identificación de ventajas competitivas en relación a su movimiento de carga de importación y exportación
- Determinación de la proyección del movimiento de carga de importación y exportación para los próximos 10 años a partir del radio de influencia definido y la demanda máxima identificada.
- Estacionalidad de la demanda: determinación de los periodos con mayor y menor flujo.
- Determinación de la capacidad de carga, de tal forma de evitar posibles episodios de saturación y sobrepasar la capacidad de atención.

4.2 Oportunidades de negocio

Para el real aprovechamiento de las características geográficas del puerto y su consolidación como eje estratégico a nivel nacional e internacional, es fundamental contar con una clara visión respecto al panorama de oportunidades entorno al territorio local.

En este sentido, es necesario realizar un diagnóstico de las oportunidades de negocio que implican aspectos tales como los TLC firmados, la presencia de productos locales exportables y consideraciones logísticas respecto al traslado de carga a nivel nacional.

Junto con lo anterior, en esta etapa se deberá generar un mecanismo que permita identificar y valorar el real interés de los actores privados estratégicos por invertir y garantizar la rentabilidad suficiente de esta iniciativa.

Como resultado de esta etapa, se debe dar respuesta al menos a aspectos tales como:

- Análisis de los TLC vigentes y sus condiciones.
- Análisis de productos del área de influencia definida exportables (actuales y potenciales).
- Definición de modelos de negocios (potenciales encadenamientos productivos asociados a los TLC)
- Estimación de la potencial inversión privada en el área.
- Evaluación de aspectos logísticos relacionados con la gestión de puerto.

4.3 Criterios y condiciones habilitantes

Tomando como antecedente las oportunidades de negocio y proyección de carga identificadas, se deberá realizar una revisión de antecedentes y buenas prácticas respecto a la actividad portuaria nacional e internacional, de tal forma de constatar y sistematizar las condiciones mínimas que se esperan de un puerto para dar cumplimiento óptimo al servicio ofrecido.

Como resultado de esta etapa, se debe dar respuesta al menos a aspectos tales como:



- Revisión de buenas prácticas respecto a la gestión portuaria.
- Criterios y estándares de seguridad marítima y portuaria integral (prevención del riesgo).
- Conexión con flujo terrestre y aéreo.
- Servicios marítimos complementarios más demandados.
- Sistema de comunicación y control de tráfico marítimo pertinente a las dimensiones y proyecciones de la actividad portuaria local.
- Normativas legales y procedimientos administrativos alineados con las tendencias y requerimientos internacionales.

4.4 Especificaciones de requerimientos y dimensiones de la infraestructura

A partir de los insumos obtenidos desde las etapas anteriores, se deberá detallar las especificaciones de requerimientos y dimensionamiento de la infraestructura necesaria para el posicionamiento del Puerto de Corral a nivel nacional e internacional. Dicho detalle, deberá tener una clara orientación hacia la diferenciación y la puesta en valor de sus atributos.

Junto con lo anterior, se deberá considerar la articulación de lo propuesto con las políticas e instrumentos públicos relacionados, así como la integración de la actividad portuaria a las actividades productivas y turísticas consolidadas a nivel regional.

Como resultado de esta etapa, se debe dar respuesta al menos a aspectos tales como:

- Establecer una relación entre la proyección del movimiento de carga, el radio de influencia geográfica y la necesidad de inversión en infraestructura y equipamiento del puerto.
- Evaluación y propuesta de mejoramiento para el modelo de gestión y atención portuaria.
- Diseño y definición de indicadores de desempeño.
- Propuesta de viabilidad interurbana y análisis de infraestructura vial requerida: transporte por carretera o ferroviario.
- Propuesta de puerto seco o multimodal (vinculación con nodos articuladores).
- Propuesta de bodegaje.

Tabla de servicios y productos solicitados

OBJETIVOS	TAREAS ASOCIADAS		PRODUCTO FINAL	INFORME ASOCIADO	
I	Caracterización de la carga actual de entrada y salida (Tipos de productos, usuarios y su nivel de demanda).	Actividades de participación ciudadana con actores claves	Radio de influencia para la demanda y proyección de carga.	1º Informe de avance	
	Análisis prospectivo de la demanda por actividad económica regional y territorios colindantes <ul style="list-style-type: none">Caracterización de los principales productos de exportación y necesidades de importación.				
	Definición radio de influencia <ul style="list-style-type: none">Identificación de límites geográficos para un radio de acción económicamente competitivo del Puerto.Identificación de nodos articuladores para la concentración de demanda.				
	Análisis de competencia: benchmarking de puertos nacionales que compartan el mercado e identificación de ventajas competitivas.				
	Determinación de la proyección del movimiento de carga de importación y exportación para los próximos 10 años a partir del radio de influencia definido y la demanda máxima identificada.				
	Estacionalidad de la demanda: determinación de los periodos con mayor y menor flujo.				
	Determinación de la capacidad de carga, de tal forma de evitar posibles episodios de saturación.				
	II y III				Análisis de los TLC vigentes y sus condiciones.
Análisis de productos del área de influencia definida exportables (actuales y potenciales).					
Definición de modelos de negocios (potenciales encadenamientos productivos asociados a los TLC).					
Estimación de la potencial inversión privada en el área.					
Evaluación de aspectos logísticos relacionados con la gestión de puerto.					
Revisión de buenas prácticas respecto a la gestión portuaria.					
Criterios y estándares de seguridad marítima y portuaria integral (prevención del riesgo).					
Conexión con flujo terrestre y aéreo.					
Servicios marítimos complementarios más demandados.					
Sistema de comunicación y control de tráfico marítimo pertinente a las dimensiones y proyecciones.					
Normativas legales y procedimientos administrativos alineados con los requerimientos internacionales.					
IV	Relación entre la proyección del movimiento de carga, el radio de influencia geográfica y la necesidad de inversión en infraestructura y equipamiento del puerto.		Especificaciones de requerimientos y dimensiones de la infraestructura.	3º Informe de avance	
	Evaluación y propuesta de mejoramiento para el modelo de gestión y atención portuaria.				
	Diseño y definición de indicadores de desempeño.				
	Propuesta de viabilidad interurbana e infraestructura vial requerida.				
	Propuesta de puerto seco o multimodal (vinculación con nodos articuladores).				
	Propuesta de bodegaje.				
	Entrega Informe Final				

5 REQUISITOS Y DEBERES DE LOS PARTICIPANTES

5.1 Aceptación de las bases

Los postulantes a la presente licitación 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 postulante favorecido deberá mantener durante todo el proceso de ejecución de la propuesta seleccionada, 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.

5.2 Postulantes

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 con experiencia demostrable de al menos 3 años relativa al área del presente estudio. Y al menos 5 años el director del equipo de trabajo.
- ii. Los profesionales que se desempeñen en la ejecución del estudio debiesen contar con a lo menos 3 años de experiencia profesional y, asimismo, estar en posesión de un título profesional en el área de: Turismo, Industrial, Civil, Ciencias Económicas y Administrativas, Geografía, Marketing; deseable conocimientos y experticia demostrable en manejo de actividades productivas, estudios de mercado, planificación, negocios y comercialización y aquellas pertinentes al estudio.
- iii. Las personas jurídicas, deberán contemplar dentro de su objeto social, la realización de proyectos, investigaciones o estudios en algunas de las materias indicadas en el punto anterior.
- iv. Se espera que parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

5.3 Restricciones e inhabilidades

La Corporación no podrá transferir recursos a:

- i. Quienes presentes rediciones de cuentas pendientes con la Corporación o el Gobierno Regional de los Ríos, relacionadas con fondos concursables o convenios anteriores al año 2013.
- ii. Instituciones (empresas, universidades, organizaciones, personas jurídicas) cuyos miembros de su directorio u organismo administrativo mantengan situaciones pendientes

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

5.4 Uso de la información y propiedad intelectual

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

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

El proponente 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 proponente 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 Regional.

6 PLAZOS, MONTO Y DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS

6.1 Plazo de ejecución

El estudio se basa en tres etapas, las cuales son consecutivas, de tal forma que se debe iniciar en primera instancia con el estudio de la demanda y proyección de carga para finalizar con el plan estratégico. Teniendo como plazo máximo de ejecución, una vez firmado el convenio, **7 meses**, incluyendo 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.

6.2 Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Fecha de Entrega	Monto involucrado
I. Radio de influencia para la demanda y proyección de carga	30%	Contra Entrega	7.500.000
II. Oportunidades de negocio/ Criterios y condiciones habilitantes	30%	Contra Entrega	7.500.000
III. Especificaciones de requerimientos y dimensiones de la infraestructura	40%	Contra Entrega	10.000.000
TOTAL MONTO INVOLUCRADO			\$25.000.000

El monto máximo disponible es de \$25.000.000 todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total del Estudio y no por etapa separadas.

6.3 Cronograma licitación

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

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación	29 de septiembre 2014
	Inicio Consultas	30 de septiembre 2014
	Cierre Consultas	6 de octubre 2014
	Cierre Licitación	27 de octubre 2014
	Publicación de Resultados admisibilidad	29 de octubre 2014
	Adjudicación de la Licitación.	7de noviembre 2014
Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	Noviembre 2014

En caso que alguna de las fechas indicadas, se vean alteradas; la Corporación informará a través de la página web: 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 señalizadas en las postulaciones.

6.4 Lugar y recepción del proyecto

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), hasta las 12:00 horas del 27 de octubre de 2014, en la oficina de partes de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de los Ríos ubicadas en Esmeralda N°643, 2° piso, Valdivia.

6.5 Documentación mínima para la postulación

Las entidades postulantes deberán presentar, como documentación mínima:

- i. Formulario de postulación, debidamente completado y firmado por el representante legal de la institución. (Presentación del oferente, oferta técnica y oferta económica).
- ii. Curriculum Vitae, desde ahora CV, de cada uno de los integrantes del equipo técnico, que dé cuenta de la participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- iii. Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- iv. Carta de compromiso de todos los participantes firmada en original.
- v. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- vi. Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases.
- vii. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- viii. Copia simple de acta de constitución de la persona jurídica (corporaciones o fundaciones) o escritura pública de constitución en caso de sociedades.
- ix. Fotocopia de carnet del representante legal.
- x. Garantía de seriedad de la oferta (ver punto 14)
- xi. Copias de Check list (al momento de entrega de la oferta).

7 ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

7.1 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.

Oferta técnica.

Las ofertas deben ser entregadas en formatos: 2 impreso y 1 digital (CD o DVD), en un sobre cerrado, rotulados de la siguiente forma:

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

"ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL
ETAPA 2: ESTUDIO DE MERCADO"

Oferta técnica

Identificación de la persona Jurídica
Nombre de contacto
Correo de contacto
Fono de contacto
Dirección.

Junto al sobre cerrado, el postulante 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.

Estructura base de la oferta técnica.

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

✓ Portada.

Debe incluir la información descrita en el recuadro anterior

✓ Índice.

Debe incluir un índice del documento.

✓ Alcance General.

Breve exposición sobre la interpretación del consultor 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.

✓ Descripción de la experiencia del proponente (consultora).

El proponente 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.

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

Se debe incluir la Metodología usada, 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.

✓ Anexos solicitados (capítulo 15 del presente documento).

✓ Anexos adicionales (que la empresa asesora considere relevante para el estudio y que permita demostrar su experiencia en la materia relativa al presente estudio).

En el caso que la Corporación comprare que alguno de los antecedentes acompañados por los oferentes es falso o adulterado, el postulante 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.

Oferta económica

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



- Impreso. 2 copias, debidamente anilladas o empastadas.
- 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:

""ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL
ETAPA 2: ESTUDIO DE MERCADO""

Oferta Económica

Identificación de la persona Jurídica

Nombre de contacto

Correo de contacto

Fono de contacto

Dirección.

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 esquematizada 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 consultora o institución.

8 PROCESO DE EVALUACIÓN

8.1 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 como requerimiento de 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 el proyecto presentado, y no adjuntar documentación ya requerida en las bases y que no se haya presentado en el periodo estipulado de cierre. Se levantará un acta de esta etapa, en la cual se estipule el total de proyectos admisibles que pasarán a la fase de evaluación.

La Corporación Regional 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 postulante no cumpla con lo requerido en las bases, la Corporación le comunicará por escrito que ha quedado fuera de bases.

Criterios de admisibilidad

- i. Fecha y hora de ingreso de la postulación, 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.

8.2 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 propuesta, las observaciones realizadas por los evaluadores y las recomendaciones y/o sugerencias que se establezcan. El puntaje total obtenido por el proveedor se obtendrá del promedio ponderado de los criterios evaluados.

Sólo aquellos proveedores (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 estimaré conveniente, siempre que aquello no amerite ventajas por sobre otros postulantes.

Criterios de Evaluación:

Nº	CRITERIO	PONDERACIÓN
1	Entidad Oferente	15%
2	Equipo Técnico	25%
3	Metodología y pertinencia de la iniciativa	45%
4	Valor agregado	10%
5	Coherencia del presupuesto	5%

	Total	100%
--	-------	------

9 ADJUDICACIÓN

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

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.

10 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 y Final:

Informes:

- ✓ 1° informe técnico o de avance.
- ✓ 2° informe técnico o de avance.
- ✓ 3° Informe Técnico o de Avance.
- ✓ 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 hotmelt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos, debidamente diseñados según la instrucción que dará el mandante.

Pagos:

- ✓ Primera cuota, correspondiente a un 30% 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.
- ✓ Segunda cuota, correspondiente al 30% 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.
- ✓ Tercera cuota, correspondiente al 40% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del tercer Informe de avance e "Informe Final", y aceptación de la factura correspondiente.

11 CORRESPONDENCIAS Y COMUNICACIONES

La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el proponente haya informado. El período de consultas finaliza el día 6 de octubre de 2014, a las 12:00 hrs.

Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: www.corporaciondelosrios.cl, el día 8 de octubre del 2014, las cuales serán resueltas sin dar a conocer el nombre de la empresa o institución 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

12 CONVENIO

12.1 Comunicación 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 disposición del participante elegido. Del mismo modo se comunicará vía correo electrónico a aquellos postulantes que no hayan sido seleccionados.

El contrato será redactado por la Corporación Regional. Deberá ser firmado y protocolizado ante NOTARIO PÚBLICO, debiendo entregarse a la Corporación Regional 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.
- 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.

La celebración del contrato implicará el otorgamiento de las siguientes garantías:

- i. **Boleta de Garantía Bancaria** con carácter de irrevocable pagadera a la vista y al sólo requerimiento de la Corporación Regional 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 "Estudio de Puesta en Valor del Puerto Corral-Etapa 2: Estudio de Mercado".

El plazo de la vigencia de la boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación Regional al momento de firmarse el contrato.

La adjudicataria podrá solicitar un anticipo de hasta un 30% 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 Regional al momento de firmarse el contrato. El documento deberá decir en su glosa: "Para garantizar a la Corporación el anticipo del contrato: "Estudio de Puesta en Valor del Puerto Corral-Etapa 2: Estudio de Mercado".

No se aceptarán boletas de garantías de terceros, sólo del adjudicatario del proyecto.

12.2 Término anticipado del contrato

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

Esta notificación no dará derecho al Consultor a reclamar indemnización alguna y la Corporación Regional 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 oferente y autorizado por la Corporación Regional se omite esta obligación).

iii. Cualquiera otra causal estipulada en estas bases.

Del mismo modo, la Corporación Regional podrá, en cualquier momento, poner término al contrato sin indemnización alguna al contratante, 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 Consultor, 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 la consultoría, ya sea pagando al Consultor los montos que se le adeuden o haciendo efectiva la Garantía de fiel cumplimiento para recuperar los montos que correspondan por concepto de anticipos.

12.3 Multas y sanciones

En caso de que el contratista incurra en demoras en la entrega de los productos requeridos deberá pagar una multa ascendente a 1% por 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 Regional 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.

12.4 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. Contrato.
- ii. Propuestas Técnica y Financiera del Proponente.
- iii. Respuestas sobre consulta a las bases.
- iv. Bases del Concurso.

12.5 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.

13 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.

14 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: "Estudio de Puesta en Valor del Puerto Corral-Etapa 2: Estudio de Mercado".

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:

- No se proporcionan los antecedentes necesarios para elaborar el contrato respectivo, o
- No suscribe el contrato dentro del plazo fijado por la Corporación para hacerlo, o
- 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.

15 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.