

Base de Licitación

“Estudio de reconversión tecnológica. Etapa 1: Investigación de mercado para tecnología de maquinarias procesadoras de productos del mar para el consumo humano”

I. 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 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
Mejorar el proceso productivo y de comercialización de productos marinos frescos y procesados	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.
Diversificar y agregar valor a la oferta de productos de la Región	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.
Incentivar un manejo y aprovechamiento sustentable de la biodiversidad hidrobiológica, basada en conocimiento, investigación e información científica	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.
	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, en 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 de reconversión tecnológica. Etapa 1: Investigación de mercado para tecnología de maquinarias procesadoras de productos del mar para el consumo humano.

II. ANTECEDENTES.

2.1 De la Corporación Regional.

La Corporación Regional de Desarrollo Productivo, es una institucionalidad público- privada, descentralizada, de derecho privado, sin fines de lucro, e instrumento operativo y ejecutor del Gobierno Regional y el Consejo Regional, de gran trascendencia para llevar a cabo las directrices regionales y en suma fortalecer la gerencia estratégica regional. 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 compuesta de una estructura basada en tres unidades estratégicas: Innovación para la Competitividad, Desarrollo Económico Local y Atracción de Inversiones y Proyectos Estratégicos.

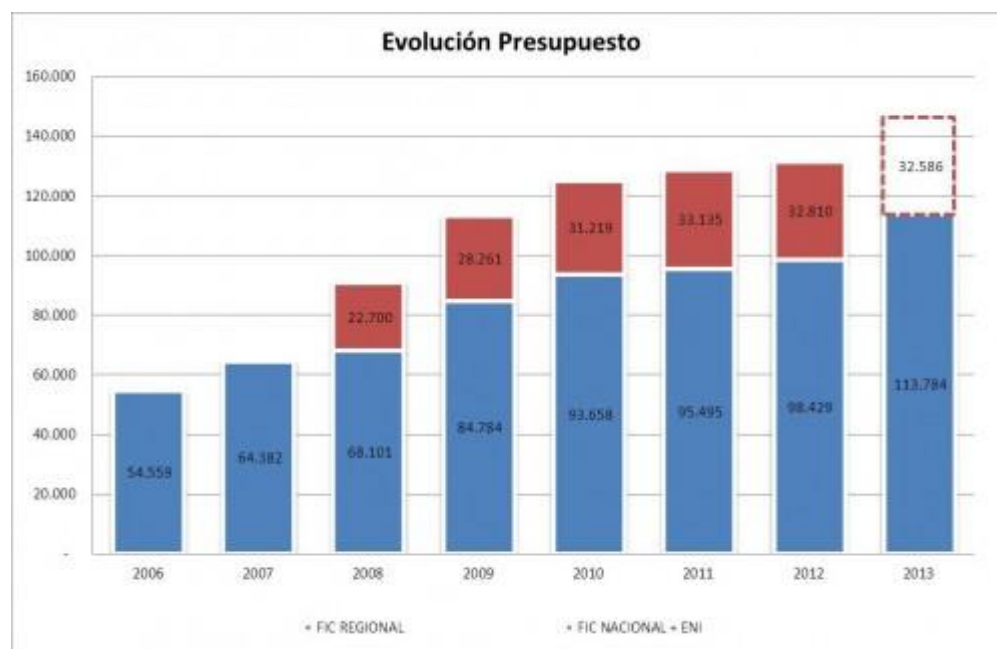
El rol de esta institución, es formular, implementar y ejecutar, estudios, programas y proyectos estratégicos que favorezcan la consolidación de la Región de Los Ríos como la Nueva Región y a la construcción de un tejido empresarial vigoroso que fortalezca el desarrollo económico local.

Dado lo anterior, la Corporación Regional de Desarrollo Productivo funciona de acuerdo a objetivos como 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 a las destinadas a propiciar actividades o iniciativas sin fines de lucro que contribuyan al desarrollo económico regional.

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.

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. (Gráfica 1)



Gráfica 1

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 exporte 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 integradamente 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 ecosistema de 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.

III. OBJETIVOS DE LA CONSULTORÍA.

a. 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 pequeños pelágicos (sardina y anchoveta), debido a que se destina principalmente a la producción de harina y aceite de pescado.

Además, la pesca de estas especies es ejercida por embarcaciones artesanales de gran tonelaje, cuyo armador está acostumbrado y dispuesto a entregar de una sola vez toda la captura, impidiendo de esta manera que la capacidad instalada existente para hacer procesos destinados al consumo humano en la Región de Los Ríos, pueda captar tal nivel desembarque. También cabe destacar que las embarcaciones no están equipadas para tener una calidad de captura orientada al consumo humano, ya que cuenta con gran capacidad de bodega, no poseen instalaciones apropiadas para mantener la cadena de frío necesaria y presentan una baja calidad sanitaria.

Es importante destacar el alto nivel nutricional que poseen estos productos, pero en la actualidad no existen canales de comercialización que hagan llegar los productos a los consumidores, además

del desconocimiento por parte de ellos del valor nutricional que tienen y por lo mismo no lo demandan.

Objetivo General:

Realizar una investigación de mercado que permita identificar la tecnología óptima para agregar valor y diversificar la producción de especies pelágicas para el consumo humano, basado en los requerimientos de los actores claves del sector.

Objetivos específicos:

- i. Realizar un análisis de mercado potencial para la sardina y anchoveta para consumo humano, identificando la cadena de valor de la sardina y anchoveta y sus requisitos de abastecimiento, sistemas de captura, descarga y puesta del producto a disposición del consumidor final.
- ii. Detallar el mapa de actores de la cadena de valor de sardina y anchoveta, indicando su ubicación en cada uno de los eslabones, quienes son, sus datos de contacto, organizaciones a las que pertenecen, características operacionales, cuota asignada, capacidad de negociación y otra información de interés.
- iii. Definir la solución más adecuada en relación a la tecnología a utilizar y el eslabón de la cadena de producción en la cual es necesaria la implementación tecnológica.

IV. PRODUCTOS SOLICITADOS.

Cuadro Nº 1. Productos y Servicios Solicitados.

ETAPA	PRODUCTOS PRINCIPALES	OBJETIVOS RELACIONADOS
I. Análisis de mercado y de cadena de valor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selección de un segmento de mercado potencial o actual para el desarrollo del negocio. 2. Análisis de la cadena de valor de la sardina y anchoveta. 	i, ii
II. Definición de modelo de negocio y necesidad de tecnología	<ol style="list-style-type: none"> 3. Definición de Modelo de negocio con un mapa de actores definido. 4. Definición de la necesidad de la tecnología. 	iii

4.1. Especificaciones para los productos

1. Selección de un segmento de mercado potencial o actual para el desarrollo del negocio.

- i. Definir los segmentos de mercado actuales y potenciales para el negocio de consumo directo de los productos pelágicos (sardina y anchoveta).
- ii. Realizar análisis de benchmarking de mercados extranjeros que presentan condiciones económicas similares a Chile y que cuentan con experiencia del negocio de consumo directo de sardina y anchoveta.
- iii. Definición y análisis de los criterios de selección de segmentos de mercado de acuerdo a las características específicas que presenta, sus tendencias y el volumen del mercado.
- iv. Selección de segmentos de mercado para su análisis específico.
- v. Definir perfil de los consumidores del mercado potencial de productos pelágicos de consumo humano.

2. Análisis de la cadena de valor de la sardina y anchoveta.

- i. Análisis de la cadena de valor de la sardina y anchoveta, determinando las ventajas competitivas y factores limitantes que existan.
- ii. Realizar un benchmarking del proceso productivo de las especies pelágicas de otros lugares del país y/o del mundo que hayan diversificado la producción, que cuenten con condiciones similares a los que presenta la región, específicamente en cuanto a su cadena de valor.
- iii. Evaluar la producción de estas especies y determinar la capacidad productiva actual y potencial que poseen en la región.
- iv. Identificación del eslabón de la cadena de valor susceptible de ser potenciado con la incorporación de la tecnología.

3. Definición de Modelo de negocio con un mapa de actores definido.

- i. Análisis de mercado abastecedor de las especies pelágicas a procesar, que considere sistemas de extracción, transporte y descarga, así como su almacenamiento, considerando las actuales condiciones para asegurar la calidad de la materia prima.
- ii. Identificación de potenciales proveedores de materia prima para procesar.
- iii. Determinar los canales de distribución por los cuales llegará el producto a los consumidores.
- iv. Establecimiento de las condiciones necesarias para el abastecimiento, definiendo las características necesarias para asegurar la calidad de la materia prima.
- v. Establecer las condiciones requeridas en relación al capital humano, infraestructura y equipamiento para la implementación.
- vi. Definición de condiciones adecuadas de diseño y distribución del producto para mantener los estándares de calidad.

- vii. Definición del modelo de negocio adecuado que considere, entre otros, la modelación de sistema de ventas y políticas para asegurar la viabilidad del negocio, así como la estrategia de implementación del negocio.

4. Definición de la necesidad de la tecnología.

- i. Requerimientos de capital humano y materiales necesarios para añadir valor al proceso productivo.
- ii. Realización de Benchmarking de tecnología a implementar/adaptar/adoptar, según los resultados obtenidos.
- iii. Determinar el diseño u oportunidad de adquisición y adaptación de tecnología, especificando la opción más viable a implementar

V. 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.

VI. REQUISITOS Y DEBERES DE LOS PARTICIPANTES.

6.1 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 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.

6.2 Postulantes.

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

- i. Persona jurídica o natural con domicilio en Chile.
- ii. Experiencia demostrable de al menos 3 años, de la persona natural o jurídica, relativa al área del presente estudio.
- iii. El director o jefe de proyecto del equipo de trabajo debe contar con experiencia demostrable de al menos 3 años en el área pertinente al estudio solicitado y debe estar en posesión de un título profesional reconocido en Chile.
- iv. Se espera que el oferente presente, de preferencia, el siguiente equipo profesional o quienes posean la experiencia en las áreas específicas detalladas en el cuadro N° 2. Lo anterior será ponderado/evaluado en cuanto experiencia/formación profesional.
- v. Se espera que parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

Cuadro N°2: Perfiles de competencias profesionales requeridos.

PROFESIONAL	PERFIL/FUNCIÓN
INGENIERO COMERCIAL, ECONOMISTA O ÁREAS AFINES	JEFE DE PROYECTO <ul style="list-style-type: none"> Coordinación del equipo Interlocución con la contraparte técnica Análisis de segmentos de mercados Definición de criterios para la selección de mercado Análisis de benchmarking para la definición de la tecnología Diseño del Modelo de negocio
TRABAJADOR SOCIAL, SOCIÓLOGO O ÁREAS AFINES.	ESPECIALISTA SOCIAL <ul style="list-style-type: none"> Definición del mapa de actores. Definición del perfil de consumidores del mercado potencial.
INGENIERO CIVIL, INDUSTRIAL, O ÁREAS AFINES	ESPECIALISTA EN PROCESOS PRODUCTIVOS <ul style="list-style-type: none"> Análisis de la cadena de valor y el proceso productivo que permita identificar el punto crítico de la cadena de producción donde es necesario la implementación de la tecnología. Análisis de benchmarking del proceso productivo y tecnología a implementar para el consumo humano de pequeños pelágicos.

6.3 Restricciones e Inhabilidades.

La Corporación no podrá transferir recursos a:

- i. Quienes presenten 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.

6.4 Usos 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.

VII. PLAZOS, MONTOS Y DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS.

7.1 Plazo de ejecución.

El plazo del contrato para la ejecución del servicio “Estudio de reconversión tecnológica. Etapa 1: Investigación de mercado para tecnología de maquinarias procesadoras de productos del mar para el consumo humano”, es de **3 meses**, incluyendo los periodos de revisión por parte de la contraparte técnica, 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 requisito 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.

7.2 Monto de licitación

Etapas	Porcentaje sobre el presupuesto	Fecha de Entrega	Monto involucrado
I. Análisis de mercado y de cadena de valor	40%	Contra Entrega	\$ 2.400.000
II. Definición de modelo de negocio y necesidad de tecnología	60%	Contra Entrega	\$ 3.600.000
TOTAL MONTO INVOLUCRADO			\$ 6.000.000

El monto máximo disponible es de \$6.000.000 todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total del Estudio y no por etapa separadas.

7.3 Cronograma Licitación.

El cronograma de la licitación será el siguiente, sin perjuicio que se pueda ver alterado por razones de fuerza mayor, lo cual será comunicado a todos los oferentes en la forma que corresponde:

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación	27 de octubre de 2014
	Inicio Consultas	28 de octubre de 2014
	Cierre Consultas	4 de noviembre de 2014
	Cierre Licitación	19 de noviembre de 2014
	Publicación de Resultados Admisibilidad	21 de noviembre de 2014
	Adjudicación de la Licitación.	28 de noviembre de 2014
Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	Diciembre 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 señaladas en las postulaciones.

7.4 Lugar y Recepción del Proyecto.

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), hasta las 12:00 horas del 19 de noviembre 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.

7.5 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 todas 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).

VIII. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO.

8.1 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.



8.2 Oferta Técnica.

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

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

“Estudio de reconversión tecnológica. Etapa 1: Investigación de mercado para tecnología de maquinarias procesadoras de productos del mar para el consumo humano”

Oferta técnica

Identificación de la persona natural y/o 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.

8.2.1 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.

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 16 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 comprobare 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.

8.3 Oferta económica

La oferta debe ser entregada en un sobre cerrado en los siguientes formatos: 2 impreso y 1 digital (CD o DVD) debidamente anilladas o empastadas, en un sobre cerrado, rotulados de la siguiente forma:

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

“Estudio de reconversión tecnológica. Etapa 1: Investigación de mercado para tecnología de maquinarias procesadoras de productos del mar para el consumo humano”

Oferta Económica

Identificación de la persona natural y/o jurídica

Nombre de contacto

Correo de contacto

Fono de contacto

Dirección.

8.3.1 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 consultora o institución.

IX. PROCESO DE EVALUACIÓN.

9.1 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, en relación a la documentación que se solicitó adjuntar y a los requerimientos de la postulación. Esta etapa será realizada por el equipo técnico de la Corporación, nombrado por el Gerente General, y en ella se podrán solicitar mayores antecedentes con la intención de clarificar el proyecto presentado. Se levantará un acta de esta etapa. El total de proyectos admisibles 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.

9.2 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.

9.3 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 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.

Los criterios de evaluación se detallan en el cuadro 3.

Cuadro 3. Criterios de Evaluación.

ÍTEM A EVALUAR		Factor
Entidad oferente		
Postulante.	Vinculación de la entidad con iniciativas similares. Trayectoria del postulante.	15%
Equipo técnico		
Jefe de Proyecto	Mayor cantidad de años de experiencia en el rubro. Nº 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. Nº 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		
Selección de un segmento de mercado potencial o actual para el desarrollo del negocio.	Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.	45%



	<p>Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p> <p>La propuesta de todos los productos es coherente y permite obtener resultados ordenados y sistémicos</p>	
Análisis de la cadena de valor de la sardina y anchoveta.	<p>Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.</p> <p>Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p> <p>Incorpora elementos de benchmarking.</p>	
Definición de Modelo de negocio con un mapa de actores definido.	<p>Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.</p> <p>Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p> <p>Considera elementos económicos (productivos), ambientales, sociales, institucionales, tecnológicos y de desarrollo territorial.</p>	
Definición de la necesidad de la tecnología.	<p>Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados.</p> <p>Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales.</p> <p>Considera elementos económicos (productivos), ambientales, sociales, institucionales, tecnológicos y de desarrollo territorial.</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>	
Coherencia del presupuesto		
	Desarrollo presupuestario coherente a las principales actividades asociadas al desarrollo de la iniciativa.	15%

X. 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.

XI. ENTREGA DE INFORMES Y FORMAS DE PAGO.

11.1 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 informes de acuerdo a lo indicado a continuación, diferenciando Informes de Avances e Informe Final:

Informes	Productos	Etapas asociadas
1º Informe de Avance	Productos (1, 2)	Etapas I: Análisis de mercado y de cadena de valor
2º Informe de Avance	Productos (3, 4)	Etapas II: Definición de modelo de negocio y necesidad de tecnología
INFORME FINAL	Productos (1, 2, 3, 4)	Etapas I y II

11.2 Pagos.

Estos se efectuarán en dos cuotas:

- Primera cuota, correspondiente a un 40% 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 60% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo Informe de Avance e “Informe Final”, y aceptación de la factura correspondiente.

XII. 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 4 de noviembre de 2014, a las 13:00 hrs.



Las respuestas de las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: www.corporacionlosrios.cl, el día 5 de noviembre de 2014. Las respuestas no incluyen el nombre de la empresa o institución que la fórmula. 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 las siguientes direcciones de correo:

mosorio@corporacionlosrios.cl; llagos@corporacionlosrios.cl

XIII. CONVENIO.

13.1 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 por el adjudicatario, 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:

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 60 corridos 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 reconversión tecnológica. Etapa 1: Investigación de mercado para tecnología de maquinarias procesadoras de productos del mar para el consumo humano”.

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 40% 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.

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

13.2 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.

13.3 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.

13.4 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 económica del proponente.
- iii. Respuestas sobre consulta a las bases.
- iv. Bases del concurso.

13.5 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.



XIV. 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.

XV. 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 cierre de la licitación. En la glosa se debe indicar que es “Estudio de reconversión tecnológica. Etapa 1: Investigación de mercado para tecnología de maquinarias procesadoras de productos del mar para el consumo humano”.

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.



XVI. 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.