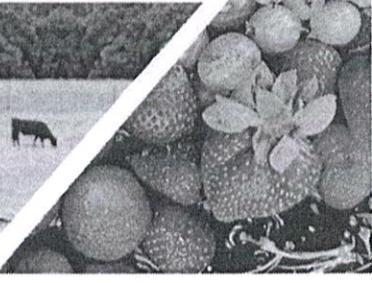
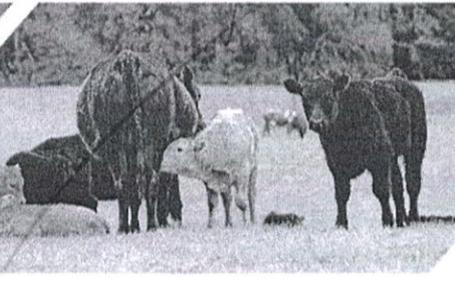
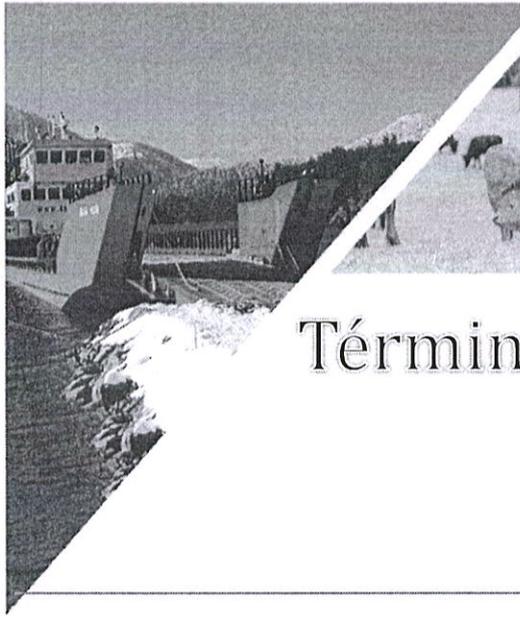
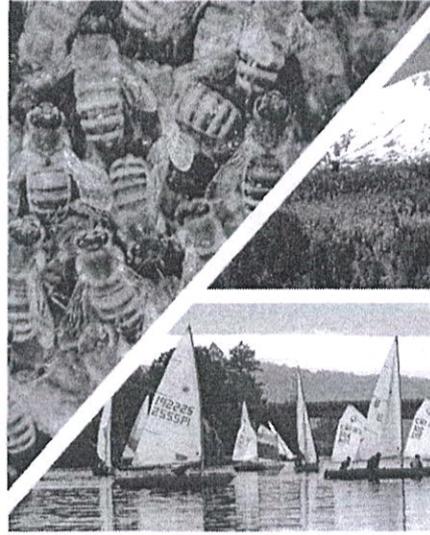


Región de Los Ríos
GOBIERNO REGIONAL
Corporación Regional de
Desarrollo Productivo



En
Corporación Regional de Desarrollo Productivo
Asesor Jurídico
7F L

Términos Técnicos de Referencia



1. Contenido

1. Contenido.....	1
2. Introducción.....	2
3. Desarrollo de la propuesta.....	4
3.1. Justificación.....	4
4. Propósitos de la licitación.....	5
5. Desarrollo de la propuesta.....	5
5.1. Objetivo General.....	5
5.2. Objetivos específicos.....	6
5.3. Productos Solicitados.....	6
5.4. Propiedad Intelectual de los productos generados.....	10
5.5. Metodología a utilizar.....	10
Requisitos de los oferentes.....	11
6.1. Oferentes.....	11
6.2. Del equipo de trabajo.....	11
7. Plazos, monto y distribución de los recursos.....	11
7.1. Plazo de ejecución.....	11
7.2. Monto licitación.....	12
7.3. Cronograma licitación.....	13
8. Presentación de oferta técnica.....	14
9. Proceso de evaluación.....	15
9.1. Criterios de evaluación.....	15
10. Entrega de informes y formas de pago.....	16
10.1. Informes.....	16
10.2. Pagos.....	17

F. Nolasco



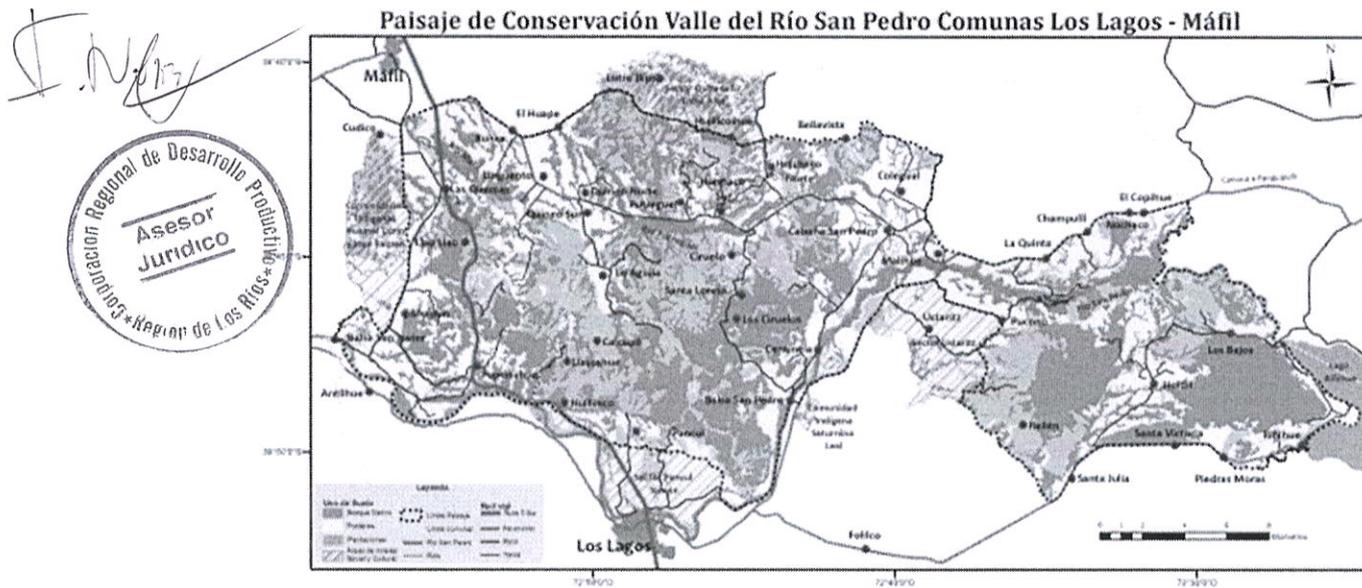
2. Introducción

En el valle del Río San Pedro, en las comunas de Los Lagos y Máfil, existen importantes extensiones de bosque nativo, que albergan una rica diversidad de especies de flora y fauna, entre las que destacan el roble, el lingue, el pudú y el monito del monte.

Estos bosques del valle forman parte de la Ecorregión Valdiviana y su conservación es de suma prioridad. Las actividades productivas que históricamente se han desarrollado en el valle -como ganadería, agricultura y plantaciones forestales- sumadas a la falta de políticas de Estado referentes a la defensa de las áreas silvestres en este tipo de bosque, hacen de su protección una responsabilidad compartida.

La conservación del bosque nativo entrega importantes beneficios, entre ellos, la protección de la flora y fauna, el abastecimiento de agua y de materias primas, así como también nuevas oportunidades para la economía local, en áreas como el turismo y la recreación.

Paisaje de Conservación Valle del Río San Pedro Comunas Los Lagos - Máfil



Las municipalidades de Los Lagos y Máfil lideran el Paisaje de Conservación Valle Río San Pedro. Ambos municipios integraron la biodiversidad en sus instrumentos de planificación del desarrollo comunal y crearon oficinas técnicas municipales para la gestión de la iniciativa.

Estas oficinas trabajan al interior de los gobiernos locales generando sinergias que potencian el trabajo con y entre las diferentes unidades municipales, apoyando la vinculación de las

Unidades Piloto con instrumentos de fomento productivo y apoyando la gestión del Consejo de Desarrollo.

En 2012 se creó la Asociación de Municipalidades Paisajes de Conservación para la Biodiversidad de la Región de Los Ríos cuyo objetivo será velar por una interacción más armónica entre el ser humano y la naturaleza, a modo de conservar la biodiversidad del valle central de la Región de Los Ríos, la que alberga importantes valores ecológicos, estéticos y culturales, a fin de asegurar, a través de una articulación público-privada, un desarrollo sustentable junto a la protección de los ecosistemas prioritarios presentes en el territorio.”

La categoría Paisaje de Conservación cumple un rol de soporte ecológico en el sistema de áreas protegidas, en tanto promueve la conservación de territorios relevantes para la biodiversidad fuera de los límites de las áreas protegidas bajo preservación e incorpora dentro de sus objetivos la provisión de servicios ecosistémicos a la población.

Un Paisaje de Conservación se trata de un territorio habitado, con propiedad predominantemente privada, que posee un patrimonio natural y cultural asociado de interés regional y/o nacional, delimitado y gestionado con el objetivo de implementar una estrategia consensuada y efectiva de conservación y desarrollo, de adhesión voluntaria, y cuyas actividades se fundamentan en la protección y puesta en valor del patrimonio y en el mejoramiento de la calidad de vida de la población.

Desde una perspectiva institucional, como área protegida de gobernanza compartida, los paisajes de conservación involucran a actores públicos y privados en la planificación, la toma de decisiones y la gestión territorial, incorporando la biodiversidad como un componente en los instrumentos de planificación local y organizando a los actores involucrados en estructuras institucionales, permanentes y vinculantes, con objetivos y responsabilidades consensuados.

La importancia de esta categoría desde un punto de vista de la biodiversidad y del sistema de áreas protegidas es:

- Promover la valoración y protección de ecosistemas en territorios de uso productivo.
- Disminuir los efectos negativos de la fragmentación sobre los ecosistemas.
- Incorporar la biodiversidad como un componente de las actividades productivas.
- Desde un punto de vista social e institucional, favorecer la asociatividad y las relaciones de colaboración entre los habitantes, autoridades y grupos de interés.
- Promover el apoyo del sector público y del sector privado en favor de la protección y desarrollo sustentable, lo que aporta beneficios ambientales a las comunidades locales y genera oportunidades/beneficios económicos a éstas.

En particular, el Paisaje de Conservación Valle Río San Pedro funciona en base a la operación conjunta de tres institucionalidades diferentes: un Consejo de Desarrollo público-privado; las municipalidades de Los Lagos y Máfil, a través de las oficinas técnicas; y la Asociación de Municipalidades Paisajes de Conservación para la Biodiversidad de la Región de Los Ríos.¹

La Estrategia Regional de Desarrollo de la Región de Los Ríos 2009-2019, entre sus lineamientos podemos destacar el “Desarrollo Territorial Integrado y Sustentable”, que entre sus objetivos estratégicos está “articular y generar instrumentos de planificación y gestión territorial para inducir el adecuado manejo de los recursos naturales, promoviendo el bienestar de la ciudadanía y orientar las inversiones públicas y privadas”. Lo anterior se alinea con el trabajo que está realizando el Paisaje de Conservación Valle río San Pedro, es por ello y teniendo en consideración las acciones que realiza en territorio, por cuanto el Gobierno Regional de la Región de Los Ríos ha destinado recursos provenientes del Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) para el desarrollo de estudios tendientes a abordar problemáticas consideradas estratégicas para la sustentabilidad, el desarrollo, innovación y generación de valor.

De esta forma, el Gobierno Regional mandata a la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos, en adelante indistintamente “La Corporación” o “el mandante”, para ejecutar las acciones necesarias para la licitación y elaboración del estudio **“MODELO DE GESTIÓN INNOVADORA, ADMINISTRACIÓN Y VINCULACIÓN RÍO SAN PEDRO (LOS LAGOS – MÁFIL)”**.

3. Desarrollo de la propuesta

3.1. Justificación

El Paisaje de Conservación del Valle del Río San Pedro inicia el año 2008, en el marco del proyecto GEF Sistema Regional de Áreas Protegidas (SIRAP), contando con apoyo internacional del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF) y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Cumple un rol de soporte ecológico en el sistema de áreas protegidas, en tanto promueve la conservación de territorios relevantes para la biodiversidad fuera de los límites de las áreas protegidas bajo preservación.

¹ Información obtenida a través del sitio web del Paisaje Conservación Valle Río San Pedro <http://www.valleriosanpedro.cl/>

En el año 2012 las Municipalidades de Los Lagos y Máfil crearon la Asociación de Municipalidades Paisajes de Conservación para la Biodiversidad de la Región. Ambos municipios lideran la iniciativa y han incorporado la biodiversidad en sus instrumentos de planificación comunal y han creado oficinas técnicas para el desarrollo de acciones de protección y promoción, las que actualmente están operativas en ambos municipios-

Es por ello y siguiendo con las acciones ya realizadas en años anteriores, en el año 2016 se creó el "Sello Territorio Sustentable Valle del Río San Pedro" otorgado por los Municipios implicados y la Asociación, el cual fue otorgado a 23 productores, quienes si bien han realizado avances importantes en materia de buenas prácticas y cuidado al medioambiente, aun se ven enfrentados a problemáticas en materia de formalización, comercialización y agregación de valor, entre otros, que no han permitido posicionar el sello y sus negocios en el mercado.

4. Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a licitación "Modelo de gestión innovadora, administración y vinculación río San Pedro (Los Lagos – Máfil)". Esta licitación tiene como propósito generar las condiciones óptimas para dar una mayor visibilidad y reconocimiento de los productos del Sello Territorio Sustentable a nivel local y regional, de manera que impacten en el desarrollo del territorio. Además es necesario entregar herramientas a los productores que permitan mejorar sus actuales condiciones de ventas de los productos del Sello Territorio Sustentable, potenciando este sello como valor agregado y diferenciador.

Para ello, las ofertas presentadas deberán basarse en los objetivos propuestos en las presentes bases técnicas de licitación, asegurando con ello un completo y apropiado análisis, desarrollo y ejecución del proyecto. Ante esto, se invita a los postulantes de la licitación a reflexionar en estos objetivos y fundamentar sus iniciativas.

5. Desarrollo de la propuesta

5.1. Objetivo General

Desarrollar una propuesta que permita a los productores certificados del Paisaje de Conservación Valle río San Pedro acceder a nuevos mercados con base en los atributos



diferenciadores que les otorga el Sello Territorio Sustentable de manera que puedan mejorar la comercialización y posicionamiento de sus productos..

5.2. Objetivos específicos

- 1) Levantar una línea base general y análisis de mercado de la situación actual y proyectada del área de estudio.
- 2) Elaborar propuesta de procesamiento asociativo de productos priorizados.
- 3) Desarrollar plan de marketing y negocio para productos priorizados.
- 4) Desarrollar modelo de gestión y de negocio para productores certificados del Paisaje de Conservación Valle del Río San Pedro.
- 5) Generar plan de transferencia de experiencias exitosas.

5.3. Productos Solicitados

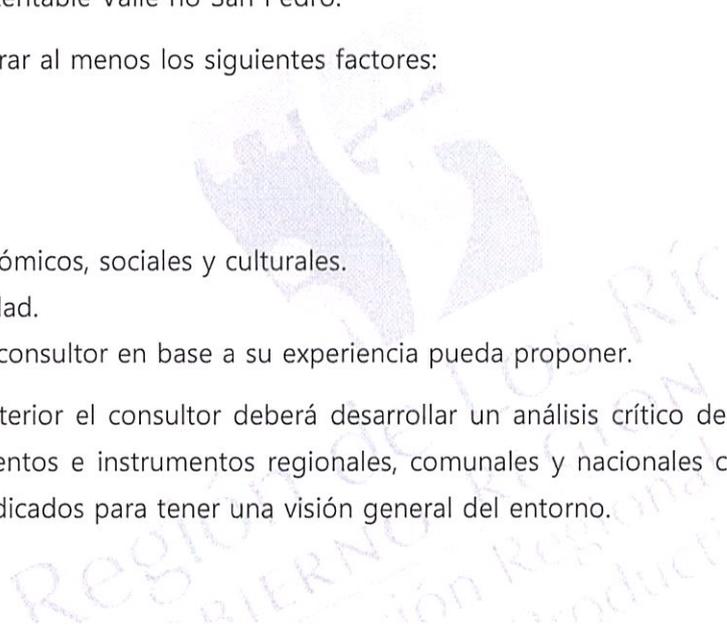
1) Línea base general

Para el desarrollo de este producto el equipo consultor deberá realizar una actualización de la línea base general existente en el territorio que comprende el Paisaje de Conservación Valle río San Pedro, con el objeto de determinar el grado de avance y futuras acciones de mejora territorial, así como también de los productores que cuentan con el Sello Territorio Sustentable Valle río San Pedro.

Para ello se deben considerar al menos los siguientes factores:

- Infraestructura.
- Servicios básicos.
- Capital humano.
- Factores socioeconómicos, sociales y culturales.
- Nivel de asociatividad.
- Entre otros que el consultor en base a su experiencia pueda proponer.

En complemento de lo anterior el consultor deberá desarrollar un análisis crítico de la vinculación de los lineamientos e instrumentos regionales, comunales y nacionales con los ítems anteriormente indicados para tener una visión general del entorno.



2) Análisis de Mercado de la situación actual y proyectada del área de estudio.

- a. Desarrollo de Análisis FODA de la Asociación de Productores Paisaje Conservación Valle río San Pedro.
- b. Análisis de mercado (oferta y demanda) a través de la cadena de valor en torno a los rubros productivos de la asociación de productores, de modo tal de identificar alternativas de mercado en base a la determinación del segmento actual y potencial para el desarrollo del negocio.

Para el desarrollo de este producto el equipo consultor deberá presentar una propuesta de reuniones y/o talleres con actores estratégicos, tomadores de decisiones, así como los beneficiarios de este estudio con el propósito de validar la información recolectada.

3) Propuesta para procesamiento asociativo de productos priorizados.

En consideración de que los beneficiarios de esta asociación desarrollan actualmente más de un producto, el equipo consultor apoyándose en su experiencia y conocimiento, deberá generar un ranking de priorización de productos que cuenten con condiciones para desarrollarse asociativa y competitivamente y que requieran de la integración de valor agregado, considerando la realidad productiva y las competencias de los integrantes de esta agrupación, así como también las características del producto.

Se deberá trabajar en conjunto con los productores así como con la contraparte técnica para identificar, evaluar y priorizar estos posibles productos de modo tal que se generen emprendimientos complementarios y/o asociativos.

Para esta etapa, el equipo consultor deberá desarrollar propuesta de estrategias asociativas rentables.

4) Plan de negocio y marketing para cada uno de los productos priorizados, en relación a su capacidad productiva actual y potencial.

- a. Para la realización de este producto el equipo consultor deberá generar planes de negocio que contengan al menos lo siguiente:



- Resumen ejecutivo
- Descripción del producto
- Estudio y segmentación de mercado
- Análisis de la competencia
- Organización empresarial
- Estrategia financiera
- Escalamiento y mejora competitiva del producto priorizado
- Estrategias de venta y marketing (plan de marketing)
- Estrategia de posicionamiento del «Sello Territorio Sustentable» como elemento diferenciador.
- Diseño de material de difusión y posicionamiento. (Catálogo de productos, diseño de señalética distintiva, entre otros que el consultor considere pertinentes).

5) Desarrollo de modelo de gestión y de negocio sostenible para la Asociación de Productores presentes en el área de estudio.

- 
- a. Modelo de Gestión:** el equipo consultor deberá proponer un modelo de gestión que permita a la Asociación de productores contar con lineamientos y objetivos para mejorar su actual desempeño y posicionamiento. Este modelo deberá incluir las actividades o acciones que se llevarán a cabo, identificación de recursos, tiempos y responsables, enfocado en el desarrollo de la siguiente estructura, sin perjuicio que el consultor en base a su experiencia pueda proponer otros. A continuación se detallan los requerimientos mínimos:
- Visión, misión, Objetivos, beneficios esperados, metas e indicadores, entre otros.
 - Diagnóstico Organizacional
 - Estudio de normas y reglamentaciones
 - Determinación de sistema de coordinación y vinculación entre actores estratégicos presentes en el territorio.

b. Modelo de negocio

El equipo consultor deberá determinar el modelo de negocio innovador y sostenible, que permita generar valor a los productos desarrollados por los

miembros de la asociación de productores. En este sentido se detalla a continuación el contenido mínimo de este apartado:

- Determinar los canales de distribución.
- Determinar la relación con el cliente.
- Actividades clave identificadas en la agrupación, orientadas al adecuado funcionamiento de las áreas de la empresa.
- Recursos clave (físicos, intelectuales, humanos y financieros)
- Socios clave
- Estructura de costes de la agrupación.
- Plan de inversión, mejoramiento del territorio y desarrollo organizacional a corto (1 año), mediano (5 años) y largo plazo (10 ó más años).
- Entre otros que el consultor en base a su experiencia pueda proponer.



- 6) **Definición e implementación de un “Plan de transferencia de competencias” a través de visitas guiadas a otras experiencias empresariales exitosas que cuenten con desarrollos innovadores en sus procesos comerciales y/o productivos.**

El equipo consultor para este producto, deberá proponer al menos 2 alternativas para la ejecución de estas visitas, indicando su metodología, de modo tal que la contraparte técnica de este estudio pueda seleccionar la mejor alternativa.

7) Resumen de Productos Solicitados:

Producto asociado	Informe
i. Línea base general	Línea Base
ii. Análisis de Mercado de la situación actual y proyectada del área de estudio.	y Análisis de Mercado
iii. Propuesta para procesamiento asociativo de productos priorizados.	Procesamiento asociativo
iv. Plan de negocio y marketing para cada uno de los productos priorizados, en relación a su capacidad productiva actual y potencial.	y Plan de negocio y marketing



v. **Desarrollo de modelo de gestión y de negocio sostenible para la Asociación de Productores presentes en el área de estudio.**

vi. **Definición e implementación de un "Plan de transferencia de competencias" a través de visitas guiadas a otras experiencias empresariales exitosas que cuenten con desarrollos innovadores en sus procesos comerciales y/o productivos.**

Modelo de gestión y negocio y plan de transferencia de competencias

5.4. Propiedad Intelectual de los productos generados.

Todos los productos resultantes del estudio serán de uso y propiedad de la Corporación, los que podrán ser difundidos o transferidos al medio regional, con la finalidad de habilitar mejores condiciones para la innovación y el emprendimiento innovador, debiéndose solicitar autorización para su uso o reproducción, total o parcial, conforme a los requisitos estipulados en bases administrativas del presente concurso.

Dependiendo de la naturaleza de los productos resultantes, la Corporación podrá celebrar convenios con instituciones públicas para la administración u otros fines.

5.5. Metodología a utilizar

El oferente deberá presentar detalladamente la metodología específica que utilizará para el desarrollo del estudio **"MODELO DE GESTIÓN INNOVADORA, ADMINISTRACIÓN Y VINCULACIÓN RÍO SAN PEDRO (LOS LAGOS – MÁFIL)"**, para ser aplicada en el territorio regional, la cual podrá ser ajustada, en una reunión previa de planificación con La Corporación, teniendo ésta la facultad de constituir una comisión de contraparte técnica, formada por instituciones u organismos públicos, para el referido estudio.

La metodología (específica) presentada como parte de la oferta técnica, deberá ser reflejo de la experiencia total o parcial de trabajo del equipo consultor en la materia, la que podrá ser complemento de aplicaciones de metodologías similares, de nivel nacional e internacional, otorgándose especial relevancia a su adaptación local.



6. Requisitos de los oferentes

6.1. Oferentes

Podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, con domicilio en Chile, con experiencia demostrable de al menos 3 años relativa al área del presente estudio y al menos 5 años de experiencia del director del equipo de trabajo.

Las personas jurídicas, deberán contemplar dentro de su objeto social, la realización de proyectos, investigaciones o estudios las materias de la presente licitación.

6.2. Del equipo de trabajo.

Los profesionales que se desempeñen en la ejecución del estudio deben contar con a lo menos 3 años de experiencia profesional y, asimismo, estar en posesión de un título profesional en el área de Ciencias Económicas y Administrativas, Marketing, Ingeniería Civil Industrial, Ciencias Agrarias, Ingeniería en Alimentos, Ciencias sociales y comunicacionales, antropología, sociología, diseño; u otra carrera profesional afín que otorgue las competencias para cumplir los requerimientos del estudio.

El oferente deberá describir con detalle el organigrama del equipo de trabajo, individualizando integrantes, currículum o experiencia, rol que desempeñarán y horas de dedicación al mismo, especificando tiempo real en la región. Se espera que al menos parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

Cada uno de los miembros del equipo deberá presentar una carta de compromiso con el proyecto (Anexo 6) firmada en original ante notario.

En el caso que no presente los documentos solicitados, La Corporación tendrá la facultad de considerar la oferta como inadmisibles y quedará descartado del proceso de evaluación.

7. Plazos, monto y distribución de los recursos

7.1. Plazo de ejecución

El estudio se basa en tres etapas, las cuales son consecutivas e iterativas, de tal forma que se debe iniciar en primera instancia con la caracterización actual de la producción regional de algas, para finalizar con una propuesta de plan de manejo, acciones que serán secuenciales e



iterativas, teniendo como plazo máximo de ejecución 8 meses una vez firmado el contrato, plazo que incluye los periodos de revisión de avances e informes por parte de la Corporación, sin perjuicio de que la Corporación pueda indicar un aumento en los plazos debido a la postergación y/o modificación de ciertas actividades indicadas en las presentes bases, que sean requisitos y/o antecedentes para continuar la consultoría que por este acto se licita y siempre con la finalidad de la mejor obtención de los objetivos de la contratación.

7.2. Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Monto (\$) involucrado
Informe I <ul style="list-style-type: none"> ✓ Línea base general ✓ Análisis de Mercado de la situación actual y proyectada del área de estudio. ✓ Entrega Primer Informe de Avance. 	20%	5.000.000
Informe II <ul style="list-style-type: none"> ✓ Propuesta para procesamiento asociativo de productos priorizados. ✓ Plan de negocio y marketing para cada uno de los productos priorizados, en relación a su capacidad productiva actual y potencial. ✓ Entrega Segundo Informe de Avance. 	30%	7.500.000
Informe III <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrollo de modelo de gestión y de negocio sostenible para la Asociación de Productores presentes en el área de estudio. ✓ Definición e implementación de un "Plan de transferencia de competencias" a través de visitas guiadas a otras experiencias empresariales exitosas que cuenten con desarrollos innovadores en sus procesos comerciales y/o productivos. ✓ Entrega Tercer Informe de Avance y Final. 	50%	12.500.000
MONTO FINAL		\$25.000.000



El monto máximo disponible es de \$ 25.000.000 con 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.

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

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación.	05 de marzo de 2018
	Inicio Consultas.	06 de marzo de 2018
	Cierre Consultas.	12 de marzo de 2018
	Respuesta Consultas	14 de marzo de 2018
	Cierre Licitación.	28 de marzo de 2018
	Publicación de Resultados admisibilidad.	29 de marzo de 2018
	Adjudicación de la Licitación.	9 de abril de 2018
Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	Abril 2018



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. Si al cierre de la licitación no se hubiesen presentado ofertas, la Corporación podrá aumentar el plazo de cierre hasta un máximo de 15 días hábiles, situación que se informará inmediatamente a través del sitio web de la Corporación.

Las consultas a las bases se realizarán exclusivamente de forma electrónica, a la siguiente dirección de correo: consultas@corporacionlosrios.cl

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

8. Presentación de oferta técnica.

La presentación de las ofertas técnicas básicamente considera el desarrollo de los siguientes ítems:

- 1) Portada.
- 2) Índice.
- 3) Presentación del oferente y descripción de su experiencia. El oferente debe hacer una clara y cronológica descripción de su experiencia en las materias y/o áreas relativas a la presente licitación y presentar currículum de la institución atingente a la materia y/o áreas, haciendo hincapié a los clientes, objetivos, resultados obtenidos, entre otros antecedentes de interés.
- 4) Información del equipo consultor. El oferente debe hacer una clara descripción del equipo de trabajo propuesto, individualizando integrantes, currículum o experiencia, rol que desempeñarán y horas de dedicación al mismo, especificando tiempo real en la región.
- 5) Descripción detallada de la forma en que se dará cumplimiento a los productos y servicios solicitados y comprometidos. Se debe incluir la metodología a utilizar, detallando la forma en que abordará cada etapa del estudio, reflejando con ello sus conocimientos y experiencia para la obtención de todos los productos solicitados. Dentro de la metodología se debe considerar siempre a La Corporación como contraparte y hacer una completa propuesta a los procesos de difusión y transferencia.
- 6) Plan de Trabajo y Calendario de Actividades, considerando los plazos indicados. En este plan deberán quedar expresamente señaladas las fechas de entrega de los informes de avance y el informe final, de acuerdo a las consideraciones operativas y metodológicas establecidas las Bases Técnicas.
- 7) Anexos adicionales que el oferente considere relevante para el estudio y que permita demostrar su experiencia en la materia relativa al presente estudio.

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



9. Proceso de evaluación

9.1. Criterios de evaluación

ÍTEM A EVALUAR		Factor
Entidad oferente		
Institución Postulante.	<ul style="list-style-type: none"> - Vinculación de la entidad con iniciativas similares. (Cantidad de iniciativas similares ejecutadas comprobables). - Trayectoria de la entidad (Años de experiencia demostrada) 	15%
Equipo técnico		
 Jefe de Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor cantidad de años de experiencia en el rubro. (se hará comparativo de todos los jefes de proyectos postulantes, el que posee la mayor experiencia en años, demostrable en proyectos similares, tendrá 100% de la nota). - N° de trabajos (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros) en los que ha participado pertinentes a la consultoría. - Formación Post Universitaria en el Área de estudio. 	25%
Equipo Profesional	<ul style="list-style-type: none"> - Coherencia del perfil de los profesionales ofrecidos con el proyecto al que postulan. - N° de proyectos y/o estudios en los que haya participado cada profesional del equipo, relacionados con la temática solicitada para cada tipo de perfil profesional o área equivalente. - Años de experiencia (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros). 	
Calidad de la Propuesta Técnica		
Propuesta Técnica	<ul style="list-style-type: none"> - Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados. - Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales. - La propuesta de todos los productos es coherente y permite obtener resultados ordenados y sistémicos 	45%

	- Considera elementos económicos (productivos), ambientales, sociales, institucionales, tecnológicos y de desarrollo territorial.	
Organización de trabajo.	- Carta Gantt, plazos coherentes y alcanzables en el horizonte de ejecución que establece la presente licitación.	
Valor agregado		
	- Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor coherente y medible al producto final.	10%
Presentación de la oferta		
	- Documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.	5%



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:

10.1. Informes

- a) 1° informe técnico de avance.
- b) 2° informe técnico de avance.
- c) 3° Informe Técnico de avance.
- d) Informe final.

El informe final deberá exponer la información sistematizada de todos los informes técnicos de avance y sus respectivos productos solicitados, corregidos y complementados de acuerdo a las observaciones técnicas resultantes del proceso de ejecución del estudio, el cual deberá ser presentado por la consultora a cargo del proyecto a La Corporación o a quienes ésta designe, reservándose el derecho de solicitar nuevas correcciones, mejoras y/o subsanaciones a la información contenida.

Una vez aprobado el informe final, debe ser entregado en formato digital a través de dos CD o DVD y en forma escrita a través de 2 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couché de 200 a 250 gr/m², debidamente diseñados según la instrucción que dará La Corporación.

10.2. Pagos

- 1) Primera cuota, correspondiente a un 20% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del primer informe de técnico de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- 2) Segunda cuota, correspondiente al 30% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo informe técnico de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- 3) Tercera cuota, correspondiente al 50% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del tercer informe técnico de avance e "Informe Final", y aceptación de la factura correspondiente.

Entendiéndose que, la aprobación provisoria de los informes técnicos otorga facultades a La Corporación a solicitar mejoras y/o modificaciones posteriores a la entrega y aprobación a los productos contenidos en los informes técnicos, mejoras que deberán ser incorporadas y entregadas en el siguiente informe, ya sea que se trate de un nuevo informe técnico o del informe final del estudio. La resolución efectiva de las observaciones es de responsabilidad exclusiva del ejecutor. El no cumplimiento de esta acción será causal de término de contrato y/o cobro de boleta de garantía según corresponda.

