



BASES TÉCNICAS DE LICITACIÓN

“VALORIZACIÓN DE RESIDUOS, IDENTIFICANDO ALTERNATIVAS DE USO PARA NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO EN LA INDUSTRIA CERVECERA”

IDI 30486565

1. Desarrollo de la propuesta

1.1 Introducción

El crecimiento urbano en la Región de Los Ríos, ha propiciado un incremento en la generación de residuos provenientes de actividades que se desarrollan en casas habitación, sitios de servicios privados y públicos, construcciones, demoliciones, establecimientos comerciales y la industria (particularmente en la de los alimentos), lo cual ha despertado la preocupación de diferentes estamentos del Estado, dentro de los cuales destaca el Ministerio de Medioambiente, el cual se ha enfocado en diseñar políticas, normas, planes y programas en materias relativas a residuos, riesgo ambiental, sitios contaminados y sustancias químicas, como también coordinar la implementación de estos instrumentos, colaborando con la promoción y fortalecimiento de las acciones de participación, educación, capacitación, sensibilización e información de la sociedad en la gestión y manejo adecuado de residuos. Junto con lo anterior, el Gobierno Regional ha destinado grandes esfuerzos en promover y coordinar la participación de los órganos de administración del estado a nivel regional, local, y de universidades, centros de investigación y organizaciones en la formulación, aplicación, y concertación de acciones para la protección del medio ambiente en las materias de su competencia, generando la información técnica y científica para la prevención de la contaminación y la recuperación, mejora o mantención de la calidad ambiental, en particular, a lo referente a las mejores tecnologías disponibles.

A lo antes señalado, se agrega que la Región de Los Ríos plantea en su propuesta estratégica lineamientos para el desarrollo de la economía regional basado en capital humano, asociatividad e innovación, buscando promover entornos favorables para el

emprendimiento, la asociatividad y el encadenamiento de sus empresas, logrando mayores grados de competitividad, diversificación, agregación de valor, calidad y excelencia reconocida de sus productos, servicios y procesos, lo que permite generar más y mejores fuentes laborales. Esta estrategia, constituye una orientación clave para el desarrollo de la industria alimentaria en Los Ríos y representa un permanente desafío para contribuir al logro de alcanzar las metas que se ha planteado la región. Adicionalmente, existe el Programa Estratégico Regional Alimentos con Valor Agregado, (AVA Los Ríos) de CORFO que se ha vinculado fuertemente, desde la etapa de diseño, con la Política Regional de Desarrollo Silvoagropecuario 2014 – 2018, que entrega los lineamientos y las prioridades para apoyar a los empresarios que elaboran alimentos. De acuerdo a lo que indica el programa AVA Los Ríos, en la región el universo de empresas comercialmente activas asciende a 19.167, donde el 81,4% de empresas corresponde a microempresas, un 16,4% a pequeñas, un 1,7% a medianas y un 0,5% a grandes. Estas empresas regionales representan el 2,1% del total de empresas del país, que inciden en 0,3% del total de ventas y el 1,0% de la generación de empleo. En particular la producción de alimentos representa una de sus principales actividades económicas y tiene fortalezas que la distinguen de otras zonas del país, como son la diversidad y calidad de sus materias primas, cuenta con 414 empresas productivas que facturan en conjunto 1.076 millones de dólares en el año 2014, lo que representan un gran potencial donde algunas tienen reconocimiento a nivel nacional con una historia industrial ligada al rubro de los alimentos. La distribución de estas empresas por tamaño corresponde a 3% para las grandes, 15% de medianas y pequeñas, y un 82% de microempresas. Del total de las empresas elaboradoras de alimentos, se estima que la producción de Alimentos con Valor Agregado alcanza a US\$ 269 millones (25%).

En conocimiento de lo anterior la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos con el fin de transformar la base económica y productiva de la región promoviendo la producción de bienes y servicios especializados de mayor diferenciación decide contactar a la Unión de Cerveceros de Los Ríos, con la idea de realizar un estudio que logre valorizar los residuos generados por esta industria junto con identificar las alternativas de uso de estos para generar nuevas líneas de negocios.

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 de la iniciativa “VALORIZACIÓN DE RESIDUOS, IDENTIFICANDO ALTERNATIVAS DE USO PARA NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO EN LA INDUSTRIA CERVECERA”.

1.2. Antecedentes del proyecto

La industria Cervera es una industria pujante que se ha transformado en un icono para la región y nuestro país creciendo de forma constante, una prueba de ello son los US\$ 25 millones que vendieron durante el último año.

En particular el sector de las Bebidas Alcohólicas y no Alcohólicas en la Región de Los Ríos lo conforman 77 empresas que venden US\$ 25 millones aproximadamente de acuerdo a los datos que dispone el Programa Estratégico Regional AVA Los Ríos, donde se destacan las empresas elaboradoras de sidra, licores, jugos y cerveza, siendo esta última sello característico de la Región, siendo reconocidos a nivel nacional como un territorio cervecero. Actualmente existen 47 productores de cerveza emplazados en las comunas de Valdivia, Lago Ranco y La Unión, teniendo una facturación total de producción en la región que alcanza a más de 15 millones de dólares por año.

Dentro de los principales factores para el desarrollo de esta industria lo constituye el liderazgo de la Unión de Cerveceros de la Región de Los Ríos (UCR), organización que genera acuerdos de acciones en común para posicionar la cerveza como un producto de alta calidad y fuertemente diferenciado de las cervezas industriales.

Sin embargo, esta industria se ve afectada por la generación de una serie de residuos, a los cuales actualmente no se han generado alternativas para desarrollar nuevos usos de ellos de manera de contribuir a mejorar a disminuir los impactos provocados por ellos. Es aquí donde esta iniciativa viene a entregar alternativas para valorizar los residuos generados por esta industria con el objetivo de crear nuevas líneas de negocios que vayan en beneficio tanto de los consumidores como de los propios productores regionales.

1.3. Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a licitación “Valorización de Residuos, Identificando Alternativas de uso para Nuevas Líneas de Negocio en la Industria Cervecera”. Mediante este estudio se quiere analizar la viabilidad técnica, económica y

ambiental de la implementación de proyectos de valorización energética de los residuos provenientes de la Industria Cervecera, integrándola a modelos de negocios y planes de inversión público privadas.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Aprovechar el potencial de los residuos generados en la elaboración de la cerveza para reutilizarlos y valorizarlos energéticamente, identificando nuevas líneas de negocios en la industria cervecera que permita un proceso productivo más limpio y sustentable.

2.2. Objetivos específicos

- I. Realizar un diagnóstico de los diferentes actores claves pertenecientes a la industria cervecera en especial los miembros de la Unión de Cerveceros de Los Ríos (UCR).
- II. Generar un análisis de la industria y del mercado de la producción cervecera en la Región de Los Ríos.
- III. Caracterizar y realizar un diagnóstico de la generación de residuos dentro del proceso productivo de la cerveza, con el fin de cuantificarlos y valorizarlos energéticamente.
- IV. Elaborar un plan de gestión integral para el manejo de residuos en los diferentes niveles producción, enfocada en los conceptos de producción limpia de prevención y reutilización.
- V. Generar un plan de negocio asociativo que permita a los productores cerveceros gestionar y reutilizar los residuos en conjunto.
- VI. Desarrollar y entregar a los cerveceros nuevas líneas de negocios en base a la valorización de residuos identificada.



3. Productos Solicitados

3.1. Diagnóstico de productores de cerveza y actores claves

Realizar un catastro y diagnóstico de los diferentes actores claves pertenecientes a la industria cervecera en la Región de Los Ríos, en especial de los miembros de la Unión de Cerveceros de Los Ríos (UCR). De igual modo se deberá definir los elementos estratégicos que son parte de la operación y funcionamiento del gremio cervecero y sus asociados. Es importante que la identificación y caracterización de los productores de cerveza solicitada se enfoque también en el marco colaborativo que existe entre sus miembros.

3.2. Análisis de la Industria Cervecera

Analizar el proceso productivo de la elaboración de la cerveza en la Región de Los Ríos, enfocándose en la importancia regional y nacional que tiene esta industria, definiendo las etapas de vida de la industria, el campo, localización y tamaño del sector cervecero. Este análisis de caracterización de la actividad productiva debe considerar al menos:

- a. Análisis de la cadena de valor del sector cervecero en la región, identificando las brechas y aspectos a mejorar por parte de los productores.
- b. Identificar y caracterizar la oferta actual presente en la región, describiendo la comercialización y el mercado en cuestión, visualizando las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector.
- c. Análisis y diagnóstico del proceso de elaboración de la cerveza, identificando las tecnologías asociadas en su producción, definiendo y cuantificando entre otros la materia prima e insumos utilizados, como también el volumen de producción.
- d. Realización de reuniones y/o talleres con actores estratégicos tomadores de decisiones, así como también con los productores identificados, con propósito de validar la información recolectada.



3.3. Identificación y caracterización del residuo.

En esta etapa se debe realizar una identificación y caracterización de los residuos generados en la elaboración de la cerveza. Este análisis debe involucrar a los productores identificados en la etapa previa y debe enfocarse en cómo se genera este residuo, su composición química y física, el volumen, el tiempo y las fases que demora en producirse, y los riesgos que genera trabajar con él, todo esto con la finalidad de valorizar y estimar el potencial de éstos, utilizando para ello el modelo más adecuado.

Para el correcto desarrollo de este producto se debe considerar al menos:

- a. Determinar el origen y la composición física, química y biológica de los residuos generados en la elaboración de la cerveza, para ello se considera:
 - Análisis y caracterización química del residuo.
 - Análisis y caracterización física del residuo.
 - Análisis y caracterización microbiológicos del residuo.

Lo anterior mediante un plan de ensayos, toma de muestras, interpretación de resultados y la posterior elaboración de un informe en detalle.

- b. Establecer el volumen de residuos que se generan y la relación de proporcionalidad que existe con los productores.
- c. Identificar la trazabilidad y el sistema de captación de los residuos que se utiliza actualmente.
- d. Detectar riesgos asociados al manejo y gestión de estos residuos.
- e. Análisis del marco normativo legal y regulatorio a los que se encuentra afecta la elaboración de cerveza y en particular la normativa ambiental para el manejo de sus residuos.

3.4. Valorización del Residuo

El objetivo de este producto es maximizar la eficiencia de la utilización del residuo que se genera del proceso de elaboración de la cerveza, determinado y cuantificando el valor que tendría como materia prima este residuo en la búsqueda de obtener su mayor potencial de reutilización en un nuevo proceso productivo. Esta valorización debe incluirse en la gestión integrada propia de la elaboración de la cerveza, tomando en cuenta las etapas del manejo de residuos: la generación,



la disposición inicial, la recolección, el transporte, el tratamiento y la disposición final adecuada.

Para la correcta elaboración de este producto se debe abarcar los siguientes contenidos mínimos:

- a. Determinación de la operación del residuo, cuyo resultado principal es el manejo con el que se debe disponer del residuo, estableciendo las “alternativas de tratamiento”.
- b. Preparación del residuo para cumplir una nueva función, en la instalación del proceso productivo propio o como parte de un nuevo proceso productivo diferente.
- c. Definir cuál es la valorización más adecuada para los residuos trabajados, si la energética como un posible fuente de energía o la material que dice relación con la materia prima
- d. En base a lo desarrollado en los puntos anteriores se debe identificar el uso productivo que se le dará a los residuos.
- e. Proponer un plan de gestión integral para el aprovechamiento y valorización de los residuos trabajados en los diferentes niveles producción enfocada en los conceptos de producción limpia de prevención y reutilización.
- f. Definir la infraestructura y tecnologías asociadas para este plan de gestión integral propuesto y al factibilidad de este.
- g. Realización de reuniones y/o talleres con actores estratégicos tomadores de decisiones, así como también con los productores identificados, con propósito de validar la propuesta formulada

3.5. Definición de alternativas de uso para nuevas líneas de negocio

Generar un plan de negocio asociativo que permita a los productores cerveceros gestionar y reutilizar los residuos en conjunto, en relación a su capacidad productiva actual y potencial.

- a. Presentación y descripción del nuevo uso productivo que se le dará a los residuos identificados a partir de la valorización realizada.



- b. Realizar un estudio y segmentación del mercado además de un análisis de competencia de estos residuos valorizados bajo su nuevo uso productivo.
- c. Generar una estrategia de marketing y mejora competitiva de este nuevo producto generado a partir de los residuos valorizados.
- d. Crear una estrategia de posicionamiento de este nuevo producto incluyendo el sello de sustentabilidad y reciclaje.

Desarrollar y entregar nuevas líneas de negocios en base a la valorización de residuos identificada generando un modelo de gestión y de negocio sostenible para los productores de cerveza identificados.

Se deberá proponer un modelo de gestión que permita a los productores cerveceros contar con lineamientos y objetivos para estas nuevas líneas de negocio. 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:

- a. Visión, misión, Objetivos, beneficios esperados, metas e indicadores, entre otros.
- b. Diagnóstico Organizacional
- c. Estudio de normas y reglamentaciones
- d. Determinación de un sistema de coordinación y vinculación entre actores estratégicos presentes en el territorio.

Se deberá determinar el modelo de negocio innovador y sostenible, que permita generar valor a los residuos ya identificados en las etapas previas, considerando al menos:

- a. Los canales de distribución y posibles clientes.
- b. Tecnologías asociadas y recursos (físicos, intelectuales, humanos y financieros)
- c. Estructura de costes de la agrupación y socios claves.
- d. Plan de inversión

El esquema de desarrollo propuesto debe permitir impulsar inversiones públicas y privadas que, de acuerdo con sus roles específicos, concurren y participan en proyectos comunes.



Resumen de Productos Solicitados:

OBJETIVO ASOCIADO	PRODUCTO
i. Realizar un diagnóstico de los diferentes actores claves pertenecientes a la industria cervecera en especial los miembros de la Unión de Cerveceros de Los Ríos (UCR).	Informe Técnico N°1
ii. Generar un análisis de la industria y del mercado de la producción de cervecera en la región de Los Ríos.	
iii. Caracterizar y realizar un diagnóstico de la generación de residuos dentro del proceso productivo de la cerveza, con el fin de cuantificarlos y valorizarlos energéticamente.	Informe Técnico N°2
iv. Elaborar un plan de gestión integral para el manejo de residuos en los diferentes niveles producción enfocada en los conceptos de producción limpia de prevención y reutilización.	
v. Generar un plan de negocio asociativo que permita a los productores cerveceros gestionar y reutilizar los residuos en conjunto.	Informe Técnico N°3
vi. Desarrollar y entregar a los cerveceros nuevas líneas de negocios en base a la valorización de residuos identificada.	



4. Metodología a utilizar.

El oferente que se adjudique el estudio “Valorización de residuos, identificando alternativas de uso para nuevas líneas de negocio en la Industria Cervecera”, deberá presentar la metodología que utilizará para el desarrollo del mismo y los alcances específicos de los productos, para ser aplicado en la Región de Los Ríos, metodología que podrá ser ajustada en una reunión previa de planificación con la contraparte técnica designada para el referido estudio.

La propuesta debe contemplar la transferencia de conocimientos a través de visitas del oferente favorecido y consultas en periodo de la ejecución del proyecto, además de a lo menos una presentación por etapa a la contraparte técnica de La Corporación.

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

5. Propiedad Intelectual

Todos los productos resultantes de esta iniciativa 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.

Si durante el proceso de ejecución de esta iniciativa, la Corporación identificase que uno o más de los productos permiten la generación o creación de valor, determinándose apropiabilidad de los resultados, se deberá evaluar junto al ejecutor, y de común acuerdo, la solicitud para la obtención de la protección de propiedad intelectual e industrial, conforme a lo estipulado en las bases administrativas del presente concurso.



6. Cartografía y mapas temáticos.

6.1. Sistema de referencia Geodésico.

El Sistema de Referencia Geodésico que se debe utilizar para representar cartográficamente la Región de Los Ríos es SIRGAS-CHILE (Sistema de Referencia Geocéntrico para las Américas – Chile).

Los parámetros simplificados que definen el Sistema de Referencia SIRGAS – CHILE son:

- | | |
|--------------------------|-------------|
| a) Sistema de Referencia | SIRGAS |
| b) Marco de Referencia | ITRF 2000 |
| c) Tipo de Datum | Geocéntrico |
| d) Elipsoide | GRS-80 |
| e) Época de Ajuste | 2002.0 |

Fuente: IGM, 2008

Aunque el elipsoide de referencia utilizado por SIRGAS es el GRS-80 y no el WGS-84 utilizado por los GNSS (Global Navigation Satellite System), para efectos de representación cartográfica no presenta ningún conflicto de posicionamiento.

6.2. Proyección cartográfica.

La proyección cartográfica que se debe utilizar es la Universal Transversal de Mercator (UTM), con husos 18S o 19S según corresponda. Sin embargo para efectos de representación de la totalidad de la Región de los Ríos, se sugiere el huso 18 (EPSG: 32718).

Toda información territorial (capas) debe ser entregada en formato Shape con su respectiva base de datos y sistema de proyección (prj) y otros medios digitales de planos o mapas en formato jpg, png o bmp.

7. Informe final

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

8. 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.

9. Del equipo de trabajo.

9.1. De los profesionales

Los profesionales que se desempeñen en la ejecución del estudio deben contar con a lo menos tres (3) años de experiencia profesional y, asimismo, se solicita al oferente presentar un equipo base multidisciplinario que contenga al menos los siguientes profesionales:

PROFESIÓN	EXPERIENCIA
Ingeniería en Alimentos	Experiencia en producción, distribución y comercialización de productos, en investigación tecnológica, aseguramiento de calidad en operación y desarrollo de procesos.
Ingeniería Civil Industrial	Experiencia en análisis y valorización de recursos, en el diseño, implementación y operación de procesos productivos.

Ingeniería Comercial	Experiencia en análisis y gestión organizacional, actividades productivas, desarrollo de modelos de gestión y marketing.
Bioquímica	Experiencia en investigación y diagnóstico, ingeniería de biotecnologías, de alimentos y farmacológicas

El oferente deberá describir con detalle el organigrama del equipo de trabajo, con los miembros claves del equipo señalando con claridad sus integrantes, roles, responsabilidades y dedicación al proyecto. Podrán incluir otros miembros que participarán en el equipo de trabajo, y en dicho caso deberán detallar también los mismos aspectos requeridos para el equipo de trabajo clave. Deberán describir con detalle las características de cada miembro del equipo según jefe de proyecto, analistas y otros expertos, indicando formación profesional o técnica, competencias, experiencia en dicho rol, proyectos, conocimientos y certificaciones profesionales obtenidas, etc. Cada uno de los miembros del proyecto deberá presentar una carta notarial de compromiso con el proyecto (ANEXO 7) firmada en original con inscripción de huella digital.

9.2. Del jefe de proyecto.

El jefe de proyecto que dirija la ejecución del estudio debe contar con a lo menos 5 años de experiencia profesional demostrable y, asimismo, se solicita al oferente presentar un jefe de proyecto que cumpla con al menos los siguientes requisitos:

PROFESIÓN	EXPERIENCIA
Ingeniero en Alimentos, Civil Industria, Comercial u otro vinculado a los objetivos de la licitación.	Profesional con al menos 5 años de experiencia, con alto conocimiento en valorización y desarrollo de procesos productivos, que acredite experiencia en proyectos similares al descrito en las bases técnicas de licitación, posesión de título profesional afín con objetivos de la iniciativa.

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.

10. Plazos, monto y distribución de los recursos

10.1. Plazo de ejecución

El estudio se basa en tres etapas, **teniendo como plazo máximo de ejecución 12 meses** una vez firmado el contrato, plazo que incluye los periodos de revisión de avances e informes por parte de la Corporación, sin perjuicio de que la Corporación pueda indicar un aumento en los plazos debido a la postergación y/o modificación de ciertas actividades indicadas en las presentes bases, que sean requisitos y/o antecedentes para continuar la consultoría que por este acto se licita y siempre con la finalidad de la mejor obtención de los objetivos de la contratación.

El plazo de duración del contrato suscrito corresponderá al plazo de la ejecución de la oferta técnica (12 meses), adicionándose a éste dos (2) meses los cuales corresponderán al cierre administrativo de la iniciativa.

10.2. Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Monto (\$) involucrado
Informe I <ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico de productores de cerveza y actores claves • Análisis de la Industria Cervecera 	20%	5.000.000
Informe II <ul style="list-style-type: none"> • Identificación y caracterización del residuo. • Valorización del Residuo 	50%	12.500.000
Informe III <ul style="list-style-type: none"> • Definición de alternativas de uso para nuevas líneas de negocio • Informe Final 	30%	7.500.000
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 de la iniciativa y no por etapa separadas.

11. Cronograma licitación.

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

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación.	14 de agosto de 2018
	Inicio Consultas.	15 de agosto de 2018
	Cierre Consultas.	24 de agosto de 2018
	Cierre Licitación.	07 de septiembre de 2018
	Publicación de Resultados admisibilidad.	12 de septiembre de 2018
	Adjudicación de la Licitación.	05 de octubre de 2018
Inicio Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	octubre de 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. En caso de que la Corporación, detecte que no existe ninguna oferta, podrá aumentar el plazo de cierre de la licitación hasta un máximo de 15 días, de manera de evitar la declaración automática de concurso desierto. Esta situación se informará oportunamente en el proceso de compra a través del sitio web antes señalada.

Los resultados del proceso serán comunicados a los participantes según lo dispuesto en el numeral 7.1 de las Bases Administrativas.

La Corporación, se reserva el derecho a publicar en su sitio web, cualquier tipo de aclaración y/o anexo durante el proceso de licitación, por lo que será responsabilidad de los oferentes mantenerse actualizados de cualquier antecedente que se incorpore. En

caso que la aclaración o anexo, sea de tal magnitud que de alguna manera modifique las presentes bases, se otorgará un plazo prudente para que lo oferentes puedan adecuar sus ofertas.

11.1. Correspondencias y comunicaciones

La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el oferente haya informado, pudiendo ser estas a través de carta certificada o correo electrónico.

Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: www.corporacionlosrios.cl, el día 28 de agosto de 2018, las cuales serán resueltas sin dar a conocer el oferente que la formula, asimismo, las repuestas serán consideradas como parte de las bases de la Licitación descrita en el presente documento.

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

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

consultas@corporacionlosrios.cl

11.2. Lugar y recepción de las propuestas

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), **hasta las 18:00 horas del día 07 de septiembre de 2018**, en la oficina de partes de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de los Ríos ubicada en Esmeralda N°643, 2° piso, Valdivia.

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

12. Evaluación.

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

Sólo aquellos oferentes que hayan obtenido de la evaluación técnica, un puntaje total, determinado según se identifica en el párrafo anterior, igual o superior a 5.0 serán considerados para conformar la lista priorizada de ofertas, que será presentada a la Comisión de Compras y Contrataciones de la Corporación, para su eventual adjudicación.

Con todo, si la Comisión Técnica formulara precisiones, sugerencias u observaciones metodológicas, o solicitare aclaraciones respecto de alguna de las ofertas declaradas admisibles y cuya calificación sea igual o superior a 5.0, aquéllas deberán ser comunicadas al postulante a través de correo electrónico, otorgándole un plazo prudencial, que no podrá exceder de 10 días hábiles contados desde el envío del correo, para que manifieste por el mismo medio su intención de subsanar las observaciones o de ajustar su propuesta a las precisiones formuladas. En caso de expresar positivamente su voluntad, el oferente deberá indicar la metodología de trabajo que empleará para superar las observaciones o la forma en la que incorporará las sugerencias a su oferta, según corresponda, para proceder a evaluar la calidad de su respuesta.

Si el postulante se negare a superar los ajustes requeridos, o no diere respuesta en el plazo otorgado, no podrá ser adjudicado.

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



12.1. Criterios de Evaluación

ÍTEM A EVALUAR		Factor
<p>Entidad oferente: (1) Todas aquellas iniciativas que el oferente incluya en su postulación serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán los años e iniciativas de experiencia posterior al año de titulación.</p>		
Institución Postulante.	<p>Trayectoria de la entidad (Años de experiencia demostrada)</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente respecto a los años de trayectoria que posea la entidad.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 5,0 de 3 a 5 años de experiencia. – Nota 6.0 de 6 a 8 años de experiencia. – Nota 7,0 9 o más años de experiencia. 	3%
	<p>Cantidad de iniciativas similares ejecutadas comprobables.</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente en la ejecución de trabajos o proyectos similares a los requeridos en las presentes bases.</p> <p>Para acreditar la experiencia declarada en este criterio, los oferentes deberán presentar como documento adjunto a su oferta:</p> <ol style="list-style-type: none"> Documento completo, fechado y firmado (anexo 1) Acompañar en anexo 1 cartas debidamente firmadas, acreditaciones, constancia emitida por el mandante u otras que permitan comprobar la correcta realización del proyecto. <p>La Corporación se reserva el derecho de comprobar la veracidad de los antecedentes proporcionados.</p> <p>Aquellos proyectos o trabajos respecto de los cuales no se haya acompañado la respectiva acreditación no serán considerados como experiencia del oferente.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 0 el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 4.0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. 	7%



	<ul style="list-style-type: none"> – Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. 	
--	---	--

Equipo técnico: (1) Todas aquellas iniciativas que se incluyan en los CV serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán los años e iniciativas de experiencia posterior al año de titulación.

Jefe de Proyecto	<p>Trayectoria Profesional</p> <p>Este criterio evalúa la pertinencia profesional del jefe de proyecto que va a dirigir, los cuales al ser altamente técnicos requieren de conocimientos afianzados que aseguren la calidad y buen resultado de los mismos.</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente respecto a los años de trayectoria que posea el profesional.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 5,0 de 5 a 7 años de experiencia. – Nota 6,0 de 8 a 9 años de experiencia. – Nota 7,0 de 10 o más años de experiencia. 	4%
	<p>Cantidad de iniciativas ejecutadas</p> <p>Número de trabajos (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros) en los que ha participado pertinentes a la consultoría.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 0 el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 4,0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. 	6%



<u>Equipo</u> <u>Profesional</u>	Coherencia perfiles profesionales Este criterio evalúa la pertinencia de los profesionales que integran el equipo, los cuales al ser altamente técnicos requieren de conocimientos afianzados que aseguren la calidad y buen resultado de los mismos. Se requiere un equipo base multidisciplinario de acuerdo a lo indicado en el punto 9 de las bases técnicas. Se evaluará según siguiente estructura: El oferente cumple con la coherencia profesional solicitada en el punto 9 de las bases. <ul style="list-style-type: none">– Nota 4,0: No cumple.– Nota 7,0: Si cumple.	5%
	Cantidad de iniciativas ejecutadas Número 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. Criterio de evaluación: <ul style="list-style-type: none">– Nota 0, el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.– Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.– Nota 4,0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.– Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.– Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años.	15%
	Años de experiencia (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros). Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el profesional respecto a los años de trayectoria que posea. Criterio de evaluación: <ul style="list-style-type: none">– Nota 5,0 de 3 a 5 años de experiencia.– Nota 6,0 de 6 a 8 años de experiencia.– Nota 7,0 9 o más años de experiencia.	5%



Calidad de la Propuesta Técnica		
Oferta 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.– Considera elementos económicos (productivos), ambientales, sociales, institucionales, tecnológicos y de desarrollo territorial.– Conocimiento del tema y del territorio en el que se emplaza. <p>Este ítem se evaluará con nota de 0 a 7,0.</p>	45%
Valor agregado		
	<ul style="list-style-type: none">– Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor coherente y medible al producto final. <p>Se evaluará aquel valor agregado que se integre exclusivamente en el anexo dispuesto para ello (Anexo 2) de no agregarse en dicho apartado, se entenderá que la propuesta no posee valor agregado, puntuándose con nota mínima (0)</p>	5%
Presentación formal de la oferta		
	Documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.	5%

13. 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:

13.1. Informes

- a. 1° informe técnico o de avance.
- b. 2° informe técnico o de avance.
- c. 3° informe técnico o de avance, e informe final.

El Informe final debe ser entregado en formato digital a través de un CD o DVD y en forma escrita a través de 4 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos/m², debidamente diseñados según la instrucción que dará La Corporación.

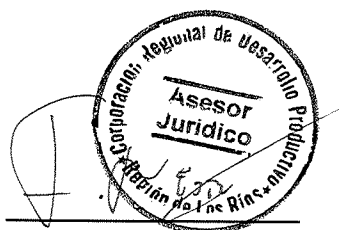
Cada informe debe venir acompañado con una declaración de responsabilidad técnica firmada en original con inscripción de huella digital del o los profesionales/técnicos que en él participaron de acuerdo a lo indicado en la oferta. La no presentación de este documento podrá ser causal de término de contrato según lo establecido en el punto 7.3 de las bases administrativas de licitación.

13.2. Pagos

- a. 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 avance y aceptación de la factura correspondiente.
- b. Segunda cuota, correspondiente a un 50% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- c. Tercera cuota, correspondiente al 30% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe del tercer informe



de avance e informe final, y aceptación de la factura correspondiente. Quedará claramente establecido que en esta etapa puede observarse cualquiera de las etapas previas, debiendo ser en esta fase la aprobación definitiva del proyecto total.



VºBº Asesor Jurídico

Corporación Regional de Desarrollo Productivo

Región de Los Ríos

14 de Agosto de 2018

