

BASES TÉCNICAS DE LICITACIÓN

“PLAN DE MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS REGIONALES DERIVADOS DE LA MANZANA”

IDI 30486082

1. Desarrollo de la propuesta

1.1 Introducción

Una vez que los españoles, en el siglo XVI, comenzaron a asentarse en Valdivia, también lo hizo su cultura culinaria, sus plantas y animales. Entre todas sus especies botánicas mediterráneas, fueron los cerezos, membrillos, perales y, sobre todo, los manzanos las que mejor se adaptaron a la zona. La manzana se adaptó a estas tierras lluviosas y germinaron muchas variedades, incluso nuevas asilvestradas (nativas) que, desde los comienzos dieron fama a la zona por su producción y utilización para la elaboración de sidra.

La historia a cada momento relaciona la manzana a la Ciudad de Valdivia y también a sus localidades cercanas. Es así que, desde la colonia, Valdivia se ha reconocido por la elaboración artesanal de la sidra de manzana. Bebida popularizada velozmente, debido a que el clima frío y lluvioso no permitió a las vides viníferas aclimatarse a la zona. Gayoso escribe: “*Fue una bebida energética que mezclada con harina tostada se conoció como chupilca*”. Asimismo se consumió como ponche de chicha de manzanas con frutillas silvestres en vez del ponche que los indígenas hacían con “muday”.

Se tiene conocimiento, por diversos cronistas e historiadores, que durante el período colonial el valle de Mariquina sobresalía por su abundante producción de frutas, particularmente manzanas de muchas variedades y sabor, de cuya fruta no tan sólo se



elabora chicha, sino que la que se exportaba a España o al Virreinato. Posteriormente, con la llegada de los inmigrantes alemanes, el cultivo y producción de manzanas en Valdivia tuvieron un renacer. Los alemanes trajeron nuevas variedades y usos del fruto, vinculados a la repostería y la cocina en general.

Con el paso de los años, se ha producido una pérdida del patrimonio cultural del consumo de alimentos derivados de la manzana local (orejones, chicha, mazamorra, entre otros), productos que no se pueden generar con manzanas de mesa que son cultivadas en otras zonas del país. Además los procesadores de manzana, para la elaboración de sidra, chicha, jugos, mermeladas, vinagre, snacks, alcohol, pectina, alimentos para aves y otros animales, entre otros, no disponen de información, respecto de las manzanas tradicionalmente usadas en este territorio, información relevante para poder diferenciar los productos que elaboran y generar propuestas de valor pertinentes a los requerimientos de los consumidores.

No obstante, existe hoy la imperiosa necesidad de rescatar esta industria arraigada en la tradición y folklor regional, la que hoy podría ser una importante fuente de desarrollo económico y social, dada la alarmante disminución de las superficies y productividad en el sector rural de la pequeña agricultura familiar campesina, que resguardaban este patrimonio. El rápido despoblamiento rural, ha generado una pérdida en la conservación de ecotipos de manzanos que se utilizaban ancestralmente para generar productos agroalimenticios, muchos de los huertos han sido eliminados en beneficio de plantaciones forestales de especies introducidas, que han empobrecido las comunidades rurales causa de emigración a la ciudad dada la pérdida de ingresos económicos, por la reducción en las actividades económicas.

En este escenario y, con el fin de transformar la base económica y productiva de la región, promoviendo la producción de bienes y servicios especializados de mayor diferenciación, 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 **"Plan de mejoramiento de la productividad y competitividad de los productos regionales derivados de la manzana"**

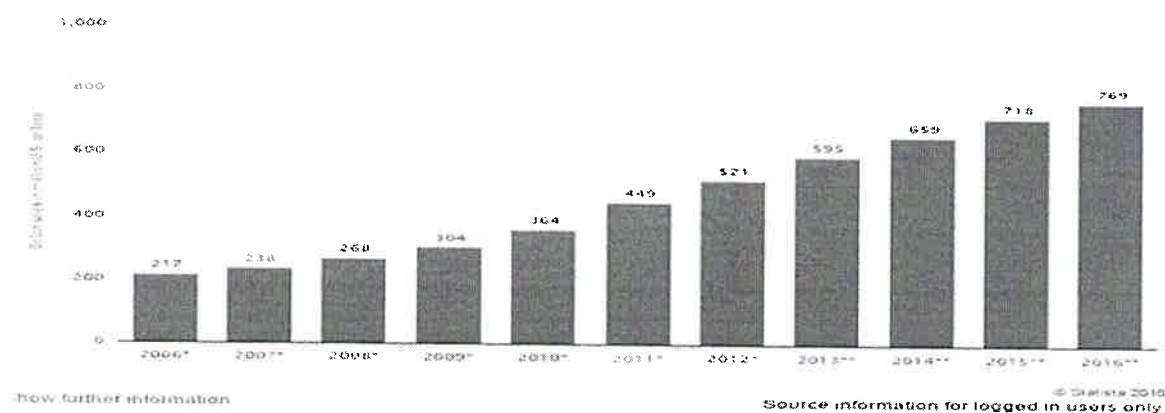


1.2 Antecedentes del proyecto

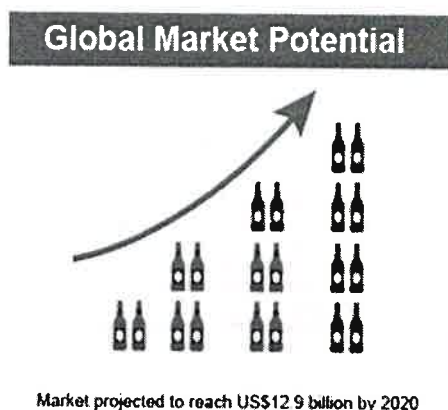
Para los países de Europa, Asia, América del Sur, Sud-África y la antigua Unión Soviética, "sidra" es una bebida de bajo contenido alcohólico obtenido de la fermentación del jugo de variedades de manzanas "sidreras", con o sin una saturación posterior (endógena o exógena) de dióxido de carbono (para el "achampañado"). En Australia y América del Norte, a bebidas similares a la Europea, le llaman "sidra fuerte (o seca-BRUT)" y la "sidra", para ellos, corresponde al jugo de manzana sin aclarar y no pasteurizada, lo que en Chile se denomina "chicha de manzana". En adelante llamaremos sidra a una bebida baja en alcohol hecho de manzanas para "sidra" como los ecotipos que ancestralmente se han usado en la zona sur del país, para elaborar este tipo de fermentos, generando bebidas alcohólicas altamente diferenciadas, gracias a su alto contenido de ácidos orgánicos, sustancias fenólicas y minerales (macro y microelementos), vitaminas y otras son capaces de ayudar a mejorar la digestión, por ejemplo, y que presentan también: efectos tonificantes, profilácticos y terapéuticos para el organismo (diuréticos, antifebriles, antirreumático, y otras propiedades), entre otra cualidades que deben demostrarse científicamente, respecto de productos generados a partir de este tipo de manzanas naturalizadas en la Región de Los Ríos y de las cuales no se tiene mayor información registrada y validada.

Durante los últimos 10 años, la información internacional sobre los fermentados elaborados a partir de frutos como la manzana, más exactamente de la sidra, señalan un aumento significativo en su consumo (Euromonitor, The Statistics Portal, Chicago Now, la Asociación Canadiense y la Asociación Europea de Sidra y Vinos de Fruta (AICV), Comunidad de negocios en www.lanacion.com.ar, Quartz qz.com), el que claramente se observa en el gráfico de The Statistics Portal que muestra un estimado de las ventas en millones de dólares en todo el mundo entre el 2006 y 2016.





Otras estimaciones, son aún más optimistas, como es la proyección que Global Industry Analysts, Inc. (<http://www.strategyr.com>), quienes se atreven hacer una proyección hacia el 2020 del mercado Global de la sidra de un volumen de 1.290 millones de dólares.



Como ya se comentó, la sidra, esa bebida burbujeante que se obtiene a partir de la fermentación de jugo de manzanas, es famosa en países como Alemania, España y Francia. Sin embargo, en Chile, un país con condiciones similares a las de los principales países productores, no ha tenido la misma suerte.

Este producto, que hoy es casi inexistente en el país y que tiene tan interesantes proyecciones a nivel internacional, se ha producido tradicionalmente en esta Región, es así, como podemos encontrar innumerables menciones de esta industria, en nuestra historia regional. Algo similar ocurre con el vinagre de manzana, el cual ha aumentado su demanda gracias a las propiedades saludables que se le atribuyen.

En la Región de Los Ríos, una problemática importante para generar un desarrollo en este sector, es que actualmente los productos originados por las empresas en su gran mayoría no presentan niveles de calidad ni estandarización de sus productos, esto principalmente porque no existe información respecto de la materia prima que utilizan, lo que genera un desconocimiento en los resultados de los procesos de elaboración de los mismos, afectando el producto final, su agregación de valor e incorporación en mercados formales.

Vale la pena mencionar que este rubro (manzanas para sidra), es compatible respecto del uso de la mano de obra, con otros presentes en la zona, generando una continuidad en el empleo de la zona rural, pues el sector temporero que vienen a los berries, principalmente mujeres, pueden continuar las faenas en cosecha dado que esta comienza cuando termina la de los berries.

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%).

Desde al ámbito público y privado, variados son los esfuerzos por apoyar y fortalecer el mejoramiento competitivo de los procesadores de manzana de la Región, entre ellos destaca la ejecución de iniciativas financiadas por el Gobierno Regional de Los Ríos a través del Programa Fondo de Innovación para la Competitividad, como por ejemplo la iniciativa AgroActiva los Ríos, ejecutada por la Universidad Austral de Chile, ocasión en la que productores regionales identificaron sus principales brechas e identificaron un Plan Estratégico para fortalecer sus competencias productivas. Sumado a esto, con recursos de la Fundación para la Innovación Agraria (FIA), se encuentra en actual ejecución el proyecto “Rescate y Preservación Patrimonial de Manzanos Ancestrales de la Región de Los Ríos, para su puesta en valor en productos de alta proyección comercial con identidad regional”

A su vez, funciona en la Región, la Asociación Gremial de Productores y Procesadores de Manzana de Los Ríos, formada por 17 productores de manzanas y productores de fermentados de manzana, sidra, vinagres y otros productos derivados de las pomáceas en general. Corresponde a un grupo integrado por productores de Valdivia, Mariquina y Panguipulli de diferentes tamaños, edades y sexos, unidos bajo el interés común de rescatar y poner en valor las manzanas patrimoniales de la Región de Los Ríos que se encuentra formalizado como AG y que busca participar como actor relevante en el desarrollo del rubro en la Región.

Sin embargo, a pesar de estos importantes avances, aún es insuficiente la información fidedigna respecto a cuantos productores y procesadores de manzana existen en la región, dado principalmente por la informalidad del rubro. Se desconocen los procesos productivos que actualmente tienen los procesadores de manzana en la Región, generándose el supuesto que un porcentaje importante de ellos utiliza como materia prima mezclas de variedades sin seleccionarl as en base a sus calidades sidreras, pues



consecuencia, el producto final es heterogéneo. El producto final acusa esta situación por su sabor pobre en azúcares, su acidez, astringencia, su bajo rendimiento y sabores o aromas atípicos y a veces desagradables

1.3 Propósito de la licitación.

El presente documento corresponde al llamado a licitación **“Plan de mejoramiento de la productividad y competitividad de los productos regionales derivados de la manzana”**. Mediante este estudio se quiere Identificar a los productores de sidra, vinagre jugo y otros productos derivados de manzana de la región, analizar cuáles son sus procesos de producción, detectar las brechas que tienen tanto en procesos como en infraestructura, entre otros aspectos de interés.



2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Mejorar la competitividad de los procesadores de manzana, mediante el fortalecimiento de la calidad y agregación de valor en productos derivados de la manzana en la Región de Los Ríos.

2.2. Objetivos específicos

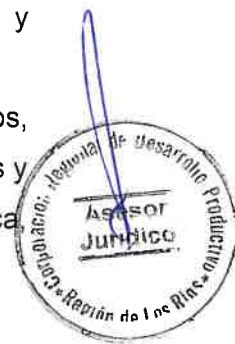
- I. Identificación y caracterización de los productores de sidra, vinagre, jugos y otros productos derivados de la manzana presentes en la Región.
- II. Realizar un estudio de mercado, tanto nacional como internacional, de los productos con mayor potencial de comercialización.
- III. Fortalecer los procesos de elaboración de productos derivados de manzana, mediante el establecimiento de protocolos de producción y acciones de transferencia a productores regionales.

3. Productos Solicitados

3.1 Identificación y caracterización de los productores de sidra, vinagre, jugos, y otros productos derivados de la manzana presentes en la Región.

En relación a este punto, los resultados más específicos al menos deben responder a los siguientes aspectos:

- Validación de propuesta metodológica para la identificación de los productores de sidra, vinagre, jugos y otros productos derivados de la manzana presentes en la Región, enfatizando en la fundamentación de los criterios para su identificación y posterior caracterización.
- Diagnóstico Tecnológico de los productores: Análisis de los procesos, métodos, infraestructura y principales aspectos de la actual producción de sidra, vinagre, jugos y otros productos derivados de manzana, desde la perspectiva productiva, tecnológica, económica, ambiental y de sus recursos humanos.
- Identificar factores limitantes que generen brechas productivas.
- Catastro georreferenciado de los procesadores de manzana presentes en la Región reflejado en un “mapa de productores”, que facilite la visualización del alcance territorial de su ubicación y niveles de producción. (Ver Requerimientos cartográficos).



3.2 Realizar un estudio de mercado, tanto nacional como internacional, de los productos con mayor potencial de comercialización.

Los resultados específicos respecto a este punto, deberán ser al menos, los que se destacan a continuación:

- Identificar y caracterizar la demanda y oferta, actual y potencial, de sidra, vinagre, jugos y otros productos derivados de manzana, tanto en mercado nacional y/o internacional, según corresponda.
- Identificar y caracterizar los principales factores del macro entorno que inciden directa e indirectamente en la comercialización de sidra, vinagre, jugos y otros productos derivados de manzana en la región de los Ríos.
- Identificar y caracterizar los principales factores del micro entorno o entorno cercano que inciden directa e indirectamente en la comercialización de sidra, vinagre, jugos y

otros productos derivados de manzana, de acuerdo al nivel de procesamiento identificado en etapas anteriores.

- Determinar las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector en estudio, según el nivel de procesamiento identificado.
- En base a los resultados obtenidos, se deberá identificar al menos 2 productos con mayor potencial, identificando el nicho de mercado, la oportunidad de negocio y las tendencias que existan teniendo en consideración aspecto como el volumen y las proyecciones del mercado.
- Propuesta de un modelo de negocio público – privado, donde exista un encadenamiento de los distintos actores involucrados, detectando los instrumentos de apoyo necesarios para su puesta en marcha.



3.3 Fortalecer los procesos de elaboración de productos derivados de manzana, mediante el establecimiento de protocolos de producción y acciones de transferencia a productores regionales.

En relación a este punto, los resultados más específicos al menos deben responder a los siguientes aspectos:

- Desarrollar y validar protocolos de transferencia que permita su implementación en términos operativos regionales y que permita su desagregación modular, es decir, según la necesidad particular del productor, considerando los aspectos Saber, Saber Hacer y Ser.
- Desarrollar actividades de transferencia y divulgación técnica, orientadas hacia productores, profesionales y técnicos, con el fin de dar una base técnica al desarrollo de productos derivados de manzana con mayor potencial comercial.

Nota importante: Las actividades de transferencia deben evitar duplicar las acciones contempladas en el proyecto *“Rescate y Preservación Patrimonial de Manzanos Ancestrales de la Región de Los Ríos, para su puesta en valor en productos de alta proyección comercial con identidad regional”*, considerando ampliar, si corresponde, el grupo objetivo a capacitar.

Resumen de Productos Solicitados:

Objetivo	Productos asociados	Informe asociado
I y II	Validación de propuesta metodológica.	Informe de Avance N°1
	Identificar y caracterizar la demanda y oferta, actual y potencial, de productos derivados de la manzana.	
I	Identificación y caracterización de los productores de sidra, vinagre, jugos, y otros productos derivados de la manzana presentes en la Región	Informe de Avance N°2
II	Estudio de mercado, tanto nacional como internacional.	Informe de Avance N°3
III	Protocolo y transferencia y divulgación técnica.	Informe de Avance N°4 e informe Final.

4. Metodología a utilizar.

El oferente que se adjudique el estudio “Plan de mejoramiento de la productividad y competitividad de los productos regionales derivados de la manzana”, 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, especificando nombres de las iniciativas, mandantes y contacto actualizado para verificar la información reportada.

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

La oferta debe considerar un equipo base multidisciplinario de trabajo con al menos 3 años de experiencia en la ejecución de asesorías, proyectos o estudios en materias directas a los objetivos de este estudio y con conocimiento de la realidad regional, especificando su cualificación profesional, años de experiencia demostrable especificando nombres de las iniciativas, mandantes y contacto actualizado para verificar la información reportada (Véase criterio de evaluación: Coherencia perfiles profesionales)

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 Agrónomo, 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.

Los aumentos de plazo, en caso de existir, deberán ser solicitados 30 días hábiles antes del vencimiento del plazo original de ejecución. Esta solicitud debe estar dirigida al Gerente de la Corporación, con los argumentos fundados que den pie a dicho aumento.



10.2. Monto licitación

Etapas	Porcentaje sobre el presupuesto	Monto (\$) involucrado
Informe I <ul style="list-style-type: none"> Propuesta metodológica y estudio de Mercado (Demanda y oferta, actual y potencial, de productos derivados de la manzana) 	15%	5.250.000
Informe II <ul style="list-style-type: none"> Identificación y caracterización de los productos derivados de la manzana presentes en la Región. 	30%	10.500.000
Informe III <ul style="list-style-type: none"> Estudio de mercado, tanto nacional como internacional. 	25%	8.750.000
Informe IV e Informe Final. <ul style="list-style-type: none"> Protocolo y transferencia y divulgación técnica e Informe Final. 	30%	10.500.000
MONTO FINAL		\$35.000.000



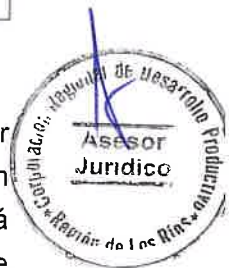
El monto máximo disponible es de \$ 35.000.000 con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total de la iniciativa y no por etapa separadas.

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.	13 de septiembre de 2018
	Inicio Consultas.	14 de septiembre de 2018
	Cierre Consultas.	28 de septiembre de 2018
	Cierre Licitación.	22 de octubre de 2018
	Publicación de Resultados admisibilidad.	25 de octubre de 2018
	Adjudicación estimada de la Licitación.	Noviembre de 2018
Inicio Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	Noviembre 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 1 de octubre 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 22 de octubre 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
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.		
Institución Postulante.	Trayectoria de la entidad (Años de experiencia demostrada) Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente respecto a los años de trayectoria que posea la entidad. 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 de 9 o más años de experiencia. 	3%

Cantidad de iniciativas similares ejecutadas comprobables.

Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente en la ejecución de trabajos o proyectos similares a los requeridos en las presentes bases.

Para acreditar la experiencia declarada en este criterio, los oferentes deberán presentar como documento adjunto a su oferta:

- a. Documento completo, fechado y firmado (anexo 1)
- b. Acompañar en anexo 1 cartas debidamente firmadas, acreditaciones, constancia emitida por el mandante u otras que permitan comprobar la correcta realización del proyecto.

La Corporación se reserva el derecho de comprobar la veracidad de los antecedentes proporcionados.

Aquellos proyectos o trabajos respecto de los cuales no se haya acompañado la respectiva acreditación no serán considerados como experiencia del oferente.

Criterio de evaluación:

- 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.

7%



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 ello 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 Profesional</u>	<p>Coherencia perfiles profesionales</p> <p>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.</p> <p>Se requiere un equipo base multidisciplinario de acuerdo a lo indicado en el punto 8 de las bases técnicas.</p> <p>Se evaluará según siguiente estructura:</p> <p>El oferente cumple con la coherencia profesional solicitada en el punto 9 de las bases.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 4,0: No cumple. – Nota 7,0: Si cumple. 	5%



	<p>Cantidad de iniciativas ejecutadas</p> <p>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.</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. 	15%
	<p>Años de experiencia (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros).</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el profesional respecto a los años de trayectoria que posea.</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. 	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		
	<p>— Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor coherente y medible al producto final.</p> <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

- 1° informe técnico o de avance.
- 2° informe técnico o de avance.
- 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 15% 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. Primera cuota, correspondiente a un 30% 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.
- c. Segunda cuota, correspondiente a un 25% 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.
- d. 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

12 de septiembre de 2018