

BASES DE LICITACIÓN

ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL: ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA UN SISTEMA PORTUARIO REGIONAL

1 Introducción

Dada la dinámica actual, en donde la internacionalización de la economía es una práctica cotidiana, cobra vital importancia contar con infraestructura y flujos de distribución adecuados para poder alcanzar niveles de competitividad que permitan asegurar la inserción de los productos locales en el mercado global, sobre todo considerando que casi el 95% de la carga del comercio exterior chileno se moviliza vía marítima. Así, en la última década la economía nacional y en particular el comercio exterior han sido testigos de la firma de una serie de acuerdos de libre comercio que convierten a nuestro país en uno de los países con mayor liberalización comercial. En este mismo periodo, el sector portuario chileno ha dado un salto en modernización a través de un proceso de asociación público-privada, que ha permitido aumentar la eficiencia portuaria, lo cual ha contribuido a dar competitividad a nuestros productos. Pese a que desde el punto de vista geográfico son muy pocos los lugares de costa que cuentan con condiciones naturales favorables para el desarrollo de esta actividad y siendo Corral una de estas alternativas, nada de lo anterior se ha visto reflejado en el desarrollo portuario de la comuna y el territorio de la región de Los Ríos.

En este contexto el sostenido crecimiento del comercio exterior a nivel nacional, sólo será competitivo en la medida del rol que pase a jugar el sector marítimo portuario, y es ahí el desafío de planificar en forma sistemática las inversiones de las próximas décadas de cara a convertir a este sector, y en particular convertir al sistema portuario territorial de Corral en una plataforma logística competitiva frente a la evolución del comercio nacional e internacional y los cambios en el transporte marítimo mundial; los desafíos en inversiones en frentes de atraque, áreas logísticas, accesos viales y ferroviarios; servicios para el cabotaje y conectividad portuaria nacional. Por otra parte, el desarrollo portuario como plataforma turística en Corral, requiere necesariamente de un salto sustantivo en el desarrollo de infraestructura portuaria acorde a las exigencias internacionales.

Sin duda alguna, lo anterior requiere el desarrollo de un sistema portuario integrado armónicamente con la identidad del territorio, y a las expectativas de las ciudades puerto asociadas a la calidad de vida, servicios de infraestructura destinados a la recreación, esparcimiento y turismo, y el mejoramiento de los espacios públicos costeros.

En la actualidad el puerto de Corral no cuenta con las condiciones idóneas para facilitar y bajar los costos de acceso a los mercados internacionales, y la subutilización de su potencial gatilla un mayor gasto para los productos exportables de la Región, y en general para el comercio internacional

regional. En este escenario, el desarrollo e implementación de un sistema portuario territorial en torno a Corral, requerirá de una serie de inversiones públicas y privadas, en infraestructura portuaria y costera que permita ampliar la plataforma logística, contar con mejores ciudades puerto, consolidar el turismo y mejorar la competitividad de los distintos sectores productivos y ejes de negocios asociados a la industria agrícola, forestal, pesquera y acuícola entre otros.

Conforme a lo anterior, el Gobierno Regional de Los Ríos (GORE), a través de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo, en adelante indistintamente “La Corporación” o “el mandante”, en conjunto y complemento al trabajo realizado a partir de la Mesa de Desarrollo Portuario del Ministerio de Obras Públicas (MOP) se encuentra ejecutando el **“Estudio de puesta en valor del Puerto Corral: Estrategia de desarrollo para un sistema portuario regional”**, el cual apunta a identificar las oportunidades, potencialidades y ventajas comparativas y competitivas que tiene el Puerto de Corral desde el punto de vista geográfico y estratégico, con miras al establecimiento y/o fortalecimiento de un sistema portuario integral territorial en la Región.

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

2 Antecedentes

2.1 De la Corporación

La Corporación, es una institucionalidad de Derecho Privado, sin fines de lucro al alero del Gobierno Regional, y se rige por las normas del Título XXXIII del Libro I del Código Civil; por el reglamento sobre concesión de personalidad jurídica de corporaciones y fundaciones; por las disposiciones contenidas en el Capítulo VII de la Ley N° 19.175, Orgánica Constitucional sobre Gobierno y Administración Regional; y por sus estatutos.

La Corporación está dotada de una estructura basada en tres unidades estratégicas: Unidad de Innovación para la Competitividad, Desarrollo Económico Local y Atracción de Inversiones y Proyectos Estratégicos. El rol de esta institución es formular, implementar y ejecutar estudios, programas y proyectos estratégicos que favorezcan la consolidación de la Región de Los Ríos y a la construcción de un tejido productivo vigoroso, que fortalezca la equidad y el desarrollo económico local.

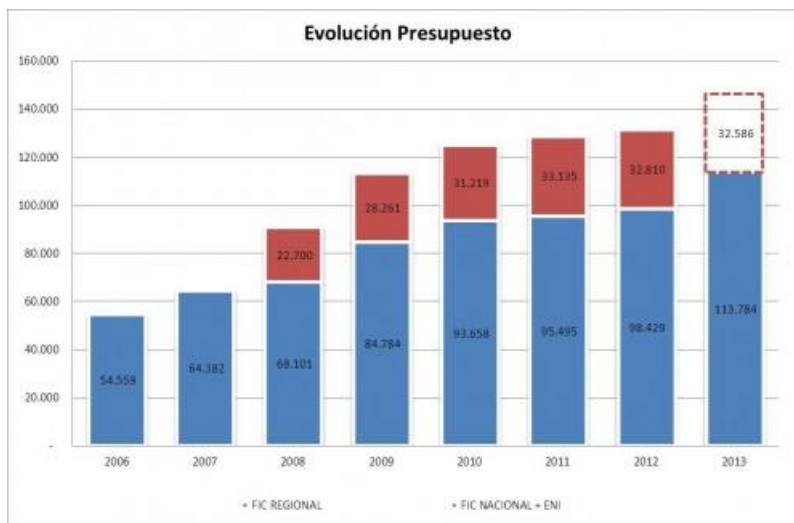
Sus objetivos, de acuerdo al artículo 4° de los estatutos son “promover el desarrollo productivo regional; contribuir al mejoramiento de la competitividad regional; promover la generación y desarrollo de proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica en la Región; promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero; y en general, las destinadas a propiciar actividades o iniciativas sin fines de lucro y que contribuyan al desarrollo económico regional”.

Bajo esta línea, La Corporación se posiciona como un promotor del desarrollo productivo regional, generando proyectos de investigación, innovación y transferencia tecnológica. Además debe promover el desarrollo y la actividad turística regional y su promoción en el extranjero.

3 Fondo de Innovación para la Competitividad

El Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) fue creado el año 2006 y constituye el principal instrumento para dotar de nuevos y mayores recursos los distintos esfuerzos que el Estado realiza en torno a la innovación, siguiendo los siete ejes estratégicos de la Política de Innovación definida por el Comité de Ministros para la Innovación que preside el Ministro de Economía.

A la fecha, el FIC ha permitido elevar sustancialmente la inversión pública en innovación, con un alza de 18% entre 2006 y 2007, de 41% entre 2007 y 2008, de 24% entre 2008 y 2009, de 10% entre 2009 y 2010, de 3% entre 2010 y 2011, de 2% entre 2011 y 2012, y con una baja de -13,3% entre 2012 y 2013. Esta baja se debe a que el presupuesto del año 2013 de la Subsecretaría de Economía no contempla los recursos del FIC Regional, que representan un 25% de las transferencias totales del FIC, ya que partir de ese año esta Subsecretaría no sigue como intermediario para la entrega de recursos a regiones, entregándole esa labor, y la misma cantidad de recursos, a la Subsecretaría de desarrollo Regional.



Fuente: DIPRES

El fondo y su política asociada busca acelerar el tránsito de Chile, desde una economía basada en la exportación de recursos naturales a otra que exporta conocimiento y talento. Al respecto, particular énfasis se ha puesto en traspasar la barrera que históricamente ha separado la ciencia de la empresa. En dicho contexto, la focalización ha sido otro logro de mirar integralmente el desafío de innovar. En efecto, sin perder la lógica competitiva que premia la excelencia en la asignación de recursos públicos, se han orientado explícitamente recursos hacia los sectores de mayor potencial de nuestra economía.

Además, junto con apostar a sectores productivos de interés país, se avanzó decididamente en estimular la regionalización de los procesos innovadores. El primer paso fueron las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo, hoy Corporaciones, y la identificación de sus potencialidades. Luego, el establecer un significativo fondo de recursos de decisión regional, denominados FIC Regional (FIC-R) que complementa las transferencias sectoriales.

Otro de los principales desafíos del fondo es promover un cambio social y cultural para lograr que la innovación sea percibida por la sociedad como la vía al desarrollo. Se busca generar mentes creativas que aporten a este desafío a través de instancias que permitan transmitir valores, experiencias y modelos.

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

4 Desarrollo de la propuesta

4.1 Antecedentes del proyecto

La presente iniciativa apunta a generar una estrategia de desarrollo e inversión público privada en torno al desarrollo portuario territorial asociado al puerto de Corral, a partir de las oportunidades, potencialidades y ventajas comparativas y competitivas que tiene el puerto de Corral y su entorno territorial desde el punto de vista geográfico y estratégico, con miras al establecimiento y/o fortalecimiento de un sistema logístico integral en la región de acuerdo a las tendencias y evolución de los sistemas portuarios (entendiendo a este como un sistema logístico territorial aprovechando los espacios para integración modal), mediante el desarrollo de un estudio de mercado, análisis logístico, estudios técnicos y marco normativo que permitan definir con claridad un plan maestro de gestión e inversión orientado a la planificación adecuada de desarrollo, considerando diferentes proyectos e incorporando aspectos tales como infraestructura, logística, localización y objetivos.

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

Por su parte el Plan Regional de Infraestructura y Gestión del Recurso Hídrico del MOP al 2021, plantea como prioridad la mejora y fortalecimiento de este soporte portuario, ello a través de la complementariedad de la actual infraestructura portuaria de la Bahía del Puerto de Corral, con el

resto de la infraestructura de uso público de la región accediendo así a un mayor nivel de competitividad, facilitando la posibilidad que los productos regionales salgan al mundo. En torno a esto se articula el trabajo realizado a partir de la mesa de Desarrollo Portuario Corral, liderado por el MOP, y que en un trabajo intersectorial público-privado, ha trabajado en torno a: la revisión de la implementación de la Estrategia de Intervenciones 2010-2020; el corregir, acelerar o potenciar ejes y proyectos definidos en la Estrategia, focalizando el esfuerzo a la habilitación del sistema portuario Corral-Valdivia como infraestructura para el desarrollo y la competitividad regional; la difusión y preparación del nuevo escenario proyectado, con un sistema portuario Corral-Valdivia que posea accesibilidad vial permanente y segura, y un río adecuadamente dragado para una mejor navegabilidad; y la definición de una actualización de la estrategia de intervenciones que potencie la inclusión de nuevos actores en el desarrollo portuario regional, en un marco de asociatividad público-privada, y que asegure el financiamiento para las obras requeridas.

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

Por último, el plan regulador intercomunal del Borde costero, la Zonificación del Borde Costero, la Política regional de Pesca y acuicultura, la Política regional silvoagropecuaria y el Plan Regional de Ordenamiento Territorial, han relevado el rol de un sistema portuario en el territorio, como un elemento estratégico, dado que es un punto central dentro del flujo de distribución transversal de productos a nivel regional (corredor bioceánico Corral-Hua-Hum), punto estratégico dentro de la cadena logística interregional con las regiones de la Araucanía y Los Lagos, y puerta de entrada para el desarrollo comercial internacional de manera directa al estar inserto dentro del área Asia Pacífico, la cual presenta los mayores dinamismos económicos a nivel mundial.

El presente estudio, junto con fortalecer el desarrollo portuario de Corral, busca proponer, según los resultados y conclusiones del estudio, estrategias para dinamizar no sólo la actividad económica de la comuna de Corral, sino además de todo el sistema portuario territorial en el área de influencia.

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

a. Vocación productiva territorial

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

Junto con lo anterior, se debe tomar en cuenta que un gran porcentaje de las empresas presentes en La Región de los Ríos son micro y pequeñas empresas, y que dentro de ellas, las actividades predominantes son principalmente las relacionadas con los servicios y el turismo. Respecto a las actividades predominantes destacan principalmente la actividad agrícola y forestal con todos los servicios a ellos asociados no sólo en la comuna de Corral, sino además en el área o territorio de influencia intercomunal e interregional; la pesca artesanal y acuicultura; y resaltando en el último tiempo el potencial turístico-patrimonial de la comuna.

b. Integración y articulación con las actividades productivas locales

Para el óptimo desarrollo del proceso de puesta en valor del sistema portuario de Corral, se debe considerar la integración y articulación de la iniciativa con las diferentes actividades productivas no sólo de la comuna, sino además del territorio, velando por alcanzar una óptima armonización y compatibilidad, contribuyendo de esta forma a mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

c. Resguardo ambiental y conservación del patrimonio local

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

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

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

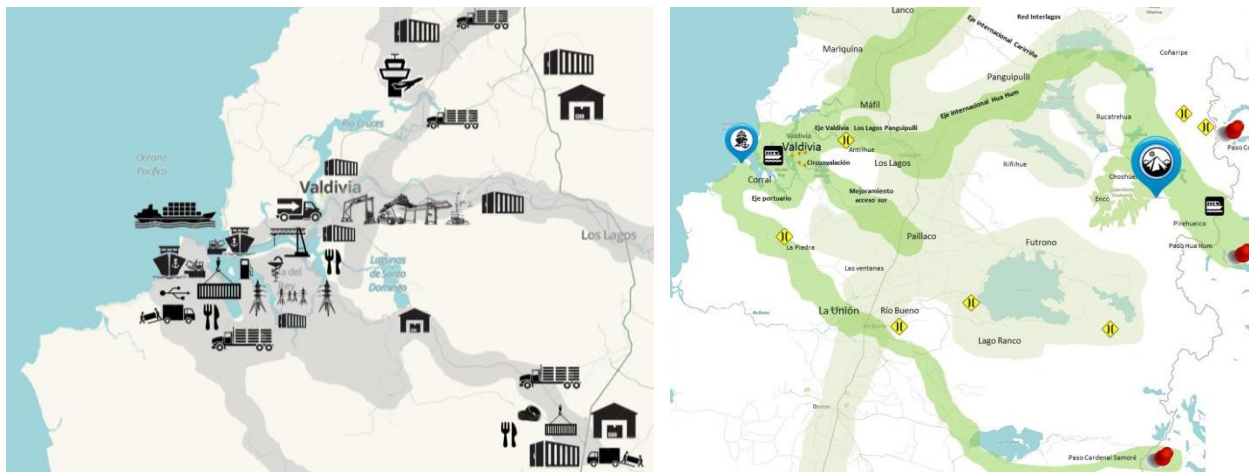
4.2 Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a licitación: **“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL: ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA UN SISTEMA PORTUARIO REGIONAL”**. A partir de este estudio se busca generar una estrategia de desarrollo e inversión público privada en torno al desarrollo portuario territorial asociado al puerto de Corral, a partir de las oportunidades, potencialidades y ventajas comparativas y competitivas que tiene el puerto de Corral y su entorno territorial desde el punto de vista geográfico y estratégico, con miras al establecimiento y/o fortalecimiento de un sistema logístico integral de

acuerdo a las tendencias y evolución de los sistemas portuarios (entendiendo a este como un sistema logístico territorial aprovechando los espacios para integración modal), mediante el desarrollo de un estudio de mercado, análisis logístico, estudios técnicos y marco normativo que permitan definir con claridad un plan maestro de gestión e inversión orientado a la planificación adecuada de desarrollo, a través de la definición de una estrategia para su funcionamiento y posicionamiento en un nicho a partir de los sectores productivos regionales y macro regionales, y considerando diferentes proyectos e incorporando aspectos tales como infraestructura, logística, localización y objetivos, definiendo los principales requerimientos técnicos, operativos e inversión necesaria a realizar para alcanzar su desarrollo óptimo.

a. Objetivo general

Establecer una estrategia de desarrollo e inversión público privada en torno al desarrollo portuario territorial asociado al puerto de Corral y su área de influencia territorial como un sistema logístico integrado, que promueva la puesta en valor de un sistema portuario de carácter regional, relevando sus oportunidades, capacidades y potencialidades, estableciendo criterios que permitan planificar y programar una cartera de inversiones que materialicen el desarrollo de distintos proyectos, incorporando aspectos tales como estructura, localización y objetivos, entre otros.



Sistema portuario Corral y área de influencia

b. Objetivos específicos

- i. Determinar y caracterizar el puerto de Corral y su radio de influencia a partir de la demanda actual y potencial de productos y servicios.
- ii. Elaborar un diagnóstico respecto a las oportunidades de negocio en torno al puerto de Corral, considerando aspectos logísticos, movimiento nacional, exportaciones e importaciones, tratados internacionales vigentes, entre otros aspectos.
- iii. Definir criterios y condiciones mínimas para el posicionamiento del puerto de Corral y su radio de influencia, en relación a los requerimientos de la actividad portuaria nacional e internacional.
- iv. Definir un modelo de gestión, de acuerdo a distintos escenarios proyectados y oportunidades detectadas.

5 Productos solicitados

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

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

Los productos solicitados son los siguientes:

i. Estudio de mercado

Contextualizar la situación actual del puerto de Corral y el territorio de influencia, a partir de un proceso de recopilación de antecedentes y entrevista a actores claves, una caracterización de la demanda actual y potencial del puerto, tanto desde el punto de vista de proyección del movimiento de carga así como también respecto a su potencial rol como destino de turismo de cruceros.

Esta etapa debe considerar un detallado análisis del tejido productivo perteneciente al territorio en estudio y del territorio de influencia a definir, definición de escenarios de desarrollo deseados para el sistema portuario Corral y su territorio de influencia, con el propósito de determinar las brechas existentes entre el escenario actual y el escenario deseado o priorizado.

Por cada eje de negocio productivo identificado, se debe proceder a la aplicación de una metodología de trabajo, que debe considerar criterios asociados a oportunidades, brechas, acciones propuestas, instituciones pertinentes, cruce con iniciativas actuales en el territorio, entre otras, sin perjuicio de que el consultor incorpore nuevos criterios que fortalezcan el análisis requerido, insumos necesarios para desarrollar una planificación estratégica del sistema portuario y su complementariedad con su entorno, la cual debe contemplar un ordenamiento de la oferta actual y potencial de productos y servicios, integrando como ejes centrales, y de modo articulado, la red vial y red fluvial, los destinos turísticos y los proyectos priorizados e impulsados de carácter regional, birregional y binacional.

Sin perjuicio de la propuesta del oferente, se recomienda como contexto el análisis de:

- a. Tendencias en el tráfico marítimo y la actividad portuaria nacional e internacional; variables determinantes de la estructura jerárquica de la red portuaria, procesos de reestructuración del transporte marítimo, flujos comerciales, tamaño de los barcos y gestión de rutas, infraestructura, equipamiento y servicios portuarios;
- b. Caracterización de la demanda por servicios portuarios en el territorio de influencia nacional e internacional;
- c. Caracterización de la competencia portuaria macro regional (regiones del Bío Bío, Araucanía y Los Lagos, Argentina) mediante un análisis de competencia y benchmarking de identificación de ventajas competitivas en relación a su movimiento de carga de importación y exportación.

- d. Identificación de la cadena de valor de los principales productos y o servicios en el radio portuario macro regional (regiones del Bío Bío, Araucanía y Los Lagos, Argentina) identificando los potencialidad de los principales productos de exportación y necesidades de importación (volumen, precio, periodicidad, etc.)
- e. Caracterización de la demanda actual y potencial de productos y servicios del sistema portuario Corral generando escenarios de proyección de movimiento de carga y desvío de carga de otros puertos, identificando el perfil de los principales usuarios, los principales destinos y las necesidades de consumo más requeridas, considerando al puerto de Corral y su área de influencia como un sistema portuario territorial.
- f. Estimación del mercado objetivo, mediante la definición del área de influencia estratégica del sistema portuario Corral, identificando principales puertos competidores en cuanto a desvíos de carga, y límites geográficos para un radio de acción económicamente competitivo del puerto (birregional e internacional) en relación a los puertos cercanos.
- g. Estimación prospectiva de la demanda, actual y potencial, y generación de escenarios a 5 y 10 años, por actividad económica regional y territorios colindantes (Araucanía, Los Lagos y provincias de Neuquén-Argentina, entre otros de interés)

En este sentido este producto debe dar respuesta a:

- a. Análisis de la situación actual y potencial según escenarios del actual del puerto de Corral, y del impacto del proyecto en estudio, tanto en sus flujos operacionales.
- b. Impacto en la competencia portuaria macro regional de la demanda/oferta, a partir de escenarios de entrada en operaciones del sistema portuario Corral
- c. Identificación de la oferta en áreas de almacenamiento y acopio de carga.

Es esencial que esta etapa genere una proyección del área de estudio y defina un área de influencia, tanto como un nodo o como parte de un corredor y las relaciones o conexiones con otros nodos a modo de articular circuitos estratégicos comerciales a nivel regional, interregional e internacional.

Del mismo modo, se sugiere que como parte de los productos, esta etapa incluya una charla expositiva de especialistas en la materia con experiencia en el desarrollo portuario, o bien se realicen las gestiones necesarias para materializar una visita técnica a puertos en Chile.

ii. Propuesta de modelo logístico, transporte y telecomunicaciones del sistema portuario regional

Tomando como antecedentes el estudio de mercado, proyección de carga identificadas, se deberá realizar una propuesta de modelo de desarrollo logístico del sistema portuario regional, a nivel de transporte, telecomunicaciones y buenas prácticas respecto a la actividad portuaria nacional e

internacional, de tal forma de constatar y sistematizar las condiciones mínimas que se esperan de un puerto para dar cumplimiento óptimo al servicio ofrecido.

Sin perjuicio de la propuesta del oferente, se recomienda como contexto el análisis de información preexistente en materia de infraestructura pública y privada existente y proyectada (vial, portuaria, ferroviaria), disponible en estudios anteriores o mediante reuniones técnicas, de modo de lograr una visión general y sistematizada del funcionamiento actual del sistema portuario local (reconociendo su particularidad intermodal y la flota para el transporte fluvial), así como de sus perspectivas de desarrollo.

En este sentido este producto debe dar respuesta a:

- a. Análisis de competitividad del sistema portuario territorial Corral respecto a obras portuarias de la macro región
- b. Análisis multimodal de la situación actual de los modos de transporte de carga
- c. Estimación de la estructura de costos de la cadena logística relacionada con el transporte terrestre de carga y transporte fluvial de carga

iii. Propuesta técnica y desarrollo del proyecto a nivel referencial

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

- a. Análisis de competitividad del sistema portuario territorial Corral respecto a obras portuarias de la macro región
- b. Estimación del tamaño y localización del sistema portuario regional.
- c. Estimación de obras físicas: ubicación, tamaño, monto general y características de las inversiones en el área de influencia, como insumo para un posterior anteproyecto de ingeniería.

iv. Marco normativo

- a. Análisis de los aspectos institucionales que afectan o benefician al proyecto.

v. Modelo de gestión y Estrategia de Desarrollo.

Teniendo en cuenta los insumos obtenidos desde las etapas anteriores, se debe diseñar de manera alcanzable la Estrategia de Desarrollo y Planificación, alineada con el marco normativo regional y nacional, planes institucionales y otras iniciativas del territorio, que permitan el posicionamiento y

visualización del sistema portuario territorial de Corral, como un punto neurálgico de desarrollo y articulación.

Este proceso se nutre principalmente de los resultados de las etapas anteriores, por lo tanto, es requerido generar el diseño de una Estrategia de desarrollo portuario territorial de Corral en su territorio de influencia, proyectando por medio de ésta las actividades para su desarrollo a corto, mediano y largo plazos, ello siempre bajo el marco de las características de desarrollo territorial y los lineamientos de planificación estratégica a nivel regional. Asimismo, se debe tener presente, que los beneficiarios directos son principalmente los actores sociales y productivos locales presentes en el territorio, sin perjuicio que el oferente incluya otros, tanto directa como indirectamente.

Finalmente, y a partir del análisis de los escenarios identificados, se deberá plantear una estrategia de desarrollo para el sistema portuario de Corral y su área de influencia en el territorio, a partir de una Definición de escenarios de desarrollo deseados para el Sistema Portuario y su territorio de influencia, con el propósito de determinar las brechas existentes entre el escenario actual y el (los) escenario(s) deseado(s).

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

- a. Análisis de la cadena de valor del sistema portuario
- b. Propuesta de modelo de gestión portuaria.
- c. Propuesta de estrategia de desarrollo, implementación y plazos de ejecución.
- d. Propuesta de esquema de negocios para el sistema portuario Corral, dado el estudio de los distintos escenarios factibles de implementar, considerando la combinatoria de posibilidades de inversión y administración por públicos y/o privados

6 Metodología a utilizar

El oferente que se adjudique el Estudio deberá presentar la metodología específica que utilizará para el Estudio de puesta en valor del puerto Corral: estrategia de desarrollo para un sistema portuario regional, para ser aplicada en el territorio, la cual podrá ser ajustada, en una reunión previa de planificación con la contraparte técnica designada 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, junto con el estudio y análisis de aplicaciones de metodologías similares utilizadas a nivel nacional e internacional. Especial relevancia tendrá la adaptación que pueda tener la metodología al caso chileno y regional.

El estudio debe en su esencia recoger y sistematizar todos los proyectos actuales y futuros, públicos y privados con pertinencia e impacto en el territorio, como así mismo proyectar y priorizar iniciativas desde el punto de vista de la inversión público y privada, que permitan establecer la base para generar una estrategia de desarrollo común, con visión de posicionamiento territorial, que establezca una mirada inclusiva y competitiva frente al mercado global del desarrollo portuario, innovando en torno a la generación de nuevos productos y servicios logísticos.

Para lo anterior, La Corporación pone a disposición de los oferentes, una línea base de estudios asociados a la propuesta, los cuales pueden ser revisados en www.corporacionlosrios.cl/corral/ respecto a los cuales se sugiere concentrar los análisis, sin perjuicio que la propuesta del oferente considere nuevos estudios u otras metodologías.

1. Avalos, P.-2006-Impactos socioespaciales caletas de pescadores artesanales Corral
2. Agenda Local 21-2004-Diagnóstico Comunal de Corral
3. Barrientos, D.-2006-Terminal marítimo internacional de pasajeros
4. CEPAL-2007-Empleo e infraestructura portuaria
5. MOP-2009-Plan de infraestructura Los Ríos
6. DOP-2012-La DOP y la importancia de la guía de obras marítimas
7. DOP-2009-Política de infraestructura portuaria y costera al 2020.
8. DOP-2006-Glosario de la infraestructura costera y portuaria
9. DIRECTEMAR-2006-Reglamento sobre Concesiones Marítimas
10. Empresa Portuaria Puerto Montt-2012-Plan Estratégico
11. Fernández, P.-2013-Plan Maestro regeneración borde costero y expansión puerto Valparaíso.
12. F.PUMALIN-2006-Informe de Terreno camino costero Sur
13. F.TERRAM-2012-Mega proyecto camino costero sur
14. GORE Los Ríos-2009-Estrategia Regional de Desarrollo
15. Municipalidad Corral-2006-Conectividad Cardenal Samoré-Corral
16. Municipalidad Corral-2008-PLADECO 2008-2012
17. Municipalidad Paillaco-2008-PLADECO 2008-2012.
18. MOP-2010-Desarrollo Portuario Bahía Corral
19. MOP-2005-Sistema Portuario de Chile
20. Napadensky, A.-2005 Miradas prospectivas Puerto de Corral
21. SECTRA-2010-Diagnóstico Sistema de Cabotaje Carga Marítima
22. Skewes, J.-2002- La ‘vernacularización’ de los Altos Hornos de Corral.
23. SAAM-2002-Revista Bitácora Unidos a la carga. Número 9 año décimo
24. SECTRA-1997-Manual presentación y preparación planes maestros portuarios
25. Solís, C.-2013-Incidencia industrialización del Puerto de Corral en la Región de Los Ríos
26. WWF Chile-2003-Diagnóstico Social Comunidades Costeras Provincia de Valdivia
27. Visión Capacitación Ltda.-2007-Documento de avance elaboración PMDT
28. GORE-2011-Política regional de turismo Los Ríos
29. MOP Los Ríos, -2015- “Plan estratégico desarrollo portuario de la bahía de Corral. Síntesis actualizada de resultados obtenidos en la mesa de desarrollo portuario, 2014”

7 Cartografía y mapas temáticos

7.1 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.

7.2 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.

8 Informe final

Entrega de informes que den cuenta de los análisis efectuados, (conforme carta Gantt de los Informes requeridos), así como de sus conclusiones y recomendaciones finales para el objetivo propuesto. Y en general todos los antecedentes que el consultor crea necesario y relevante para complementar esta asesoría técnica.

Los resultados deberán ser entregados en un informe o archivos físicos y digitales, cartografía y mapas temáticos, y deberá incluir una presentaciones o/y exposiciones permanentes a la contraparte técnica de la Corporación.

Los productos deben considerar la presentación de mapas temáticos del área de influencia, límites y zonificación y mapas temáticos referidos al seccionamiento del área de influencia, interrelaciones, unidades identificadas y elementos estratégicos a considerar.

Se espera como propuesta, un programa de inversiones pública y privada según la pertinencia de cada uno de los puntos analizados, en el corto, mediano y largo plazo, que identifique actores, plazos e indicadores de seguimiento, que permita fortalecer el sistema portuario Corral y su área de influencia, interrelaciones, unidades identificadas y elementos estratégicos a considerar.

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 cuatro ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couché de 200 a 250 gr/m², debidamente diseñados según la instrucción que dará el mandante.

9 Tabla de servicios y productos solicitados

Estudio de mercado a. Análisis de la situación actual y potencial según escenarios del actual del puerto de Corral, y del impacto del proyecto en estudio, tanto en sus flujos operacionales. b. Impacto en la competencia portuaria macro regional de la demanda/oferta, a partir de escenarios de entrada en operaciones del sistema portuario Corral. c. Identificación de oferta en áreas de almacenamiento y acopio de carga.	Estudio de mercado y área de influencia estratégica para oferta, demanda y proyección de carga	1° Informe de avance
Propuesta de modelo logístico, transporte y telecomunicaciones del sistema portuario regional a. Análisis de competitividad del sistema portuario territorial Corral respecto a obras portuarias de la macro región b. Estimación de la estructura de costos de la cadena logística relacionada con el transporte terrestre de carga y transporte fluvial de carga Propuesta técnica y desarrollo del proyecto a nivel referencial a. Análisis de competitividad del sistema portuario territorial Corral respecto a obras portuarias de la macro región b. Estimación del tamaño y localización del sistema portuario regional. c. Estimación de obras físicas: ubicación, tamaño, monto general y características de las inversiones en el área de influencia Marco normativo a. Análisis de los aspectos e institucionales que afectan o benefician al proyecto.	Estudio y propuesta técnica de infraestructura y logística	2° Informe de avance
Propuesta de modelo de gestión y estrategia de desarrollo a. Análisis de la cadena de valor del sistema portuario b. Propuesta de modelo de gestión portuaria. c. Propuesta de estrategia de desarrollo, implementación y plazos de ejecución. d. Propuesta de esquema de negocios para el sistema portuario Corral.	Estudio y propuesta técnica de modelo de gestión	3° Informe de avance e informe final
Informe Final		

10 Requisitos y deberes de los oferentes

10.1 Aceptación de las bases

Los oferentes a la presente licitación, en adelante “oferentes” deberán firmar ante notario la “Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases” (Anexo 8). Mediante la firma de dicho documento se entiende para todos los efectos legales, que el oferente conoce y acepta el contenido íntegro de las presentes bases y acepta los resultados de este llamado.

La decisión de la Corporación es INAPELABLE, sin derecho a indemnización alguna.

El oferente favorecido deberá mantener durante todo el proceso de ejecución de la propuesta seleccionada, una constante relación con la Corporación o con quienes ésta designe, debiendo considerar citaciones a reuniones de trabajo, recoger sus instrucciones, observaciones y/o correcciones y solicitar la entrega de su visto bueno en cada una de las etapas mencionadas en la programación presentada. En el caso de contravención a lo expuesto de manera reiterada (más de dos veces), la Corporación podrá dar término anticipado al contrato.

10.2 Oferentes

Podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, tales como sociedades, consorcios y otros, que acrediten su situación legal y que cumplan con los siguientes requisitos:

10.2.1 Oferente principal

- i. Persona jurídica con domicilio en Chile o el extranjero, con equipo de trabajo con conocimiento demostrable del área de estudio.
- ii. 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: Turismo, Ingeniería Industrial, Ingeniería Civil, Arquitectura, Ciencias Económicas y Administrativas, Geografía, Marketing, Sociología; deseable conocimientos y experticia demostrable en manejo de actividades productivas, desarrollo territorial, estudios de mercado, planificación, negocios y comercialización y aquellas pertinentes al estudio.
- iii. Las personas jurídicas, deberán contemplar dentro de su objeto social, la realización de proyectos, investigaciones o estudios en algunas de las materias indicadas en el punto anterior.
- iv. Cada oferente podrá participar sólo en una postulación.
- v. Se espera que parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

10.2.2 Oferente coejecutor

En caso que el oferente principal no cuente con toda la capacidad técnica de abordar las diferentes temáticas señaladas en las bases de la presente licitación, podrá voluntariamente participar y postular en conjunto a uno o más coejecutores. La participación de uno o más co-ejecutores podrá realizarse mediante alianzas estratégicas, consorcios u otras figuras especialmente constituidas para los efectos de la presente licitación. Para todos los efectos, los coejecutores deben cumplir con los mismos requisitos señalados en el punto 10.2.1, debiendo aportarse tales antecedentes en la misma oportunidad en que el oferente principal efectúe su postulación.

La cooperación que realice un oferente co-ejecutor deberá constar en un acuerdo de actuación conjunta, celebrado mediante instrumento privado firmado ante Notario, y será parte integral de la oferta a postular. En tal caso cada integrante -oferente principal y el o los co-ejecutores- debe aceptar expresamente su responsabilidad indivisible y solidaria en el desarrollo del estudio.

10.3 Tercerización

Los ejecutores no podrán, en ningún, caso ceder o traspasar la realización parcial o total de lo contratado. Toda subcontratación o suministro de trabajadores que pretenda incorporar el oferente en materias relacionadas con el objeto de esta licitación, deberá ser informada anticipadamente a la Corporación, pudiendo este último objetar dicha tercerización, sin derecho a apelación por parte del oferente.

En caso de que el oferente opte por la modalidad de subcontratación, suministro de trabajadores u otra tercerización, de alguna de las etapas, éste deberá en su propuesta detallar los servicios que pretende subcontratar aportando el nombre del subcontratista y adjuntar toda la documentación que permita valorar la solvencia y capacidad de los mismos.

Los eventuales contratos en virtud de los cuales la empresa oferente tercerizar algún servicio relacionado con esta licitación, no la eximirán, en ningún caso, de las responsabilidades por la totalidad de la oferta presentada, siendo por ende el adjudicatario el único responsable del desempeño de las unidades tercerizadas. La Corporación mantendrá, únicamente, trato directo con el adjudicatario.

El proponente seleccionado será el único responsable del cumplimiento de todas las obligaciones laborales, previsionales, asistenciales, tributarias, financieras, económicas y otras concernientes a las personas que emplee directamente o en forma de subcontratación.

10.4 Restricciones e inhabilidades

La Corporación no podrá transferir recursos a:

- i. Oferentes que presenten rendiciones de cuentas pendientes con la Corporación o el GORE de los Ríos, relacionadas con fondos concursables o convenios anteriores al año 2013.

- ii. Oferentes de instituciones, empresas, universidades, organizaciones, personas jurídicas cuyos miembros de su directorio u organismo administrativo mantengan situaciones pendientes en fondos concursables de La Corporación o el GORE de Los Ríos, como persona natural o por medio de personas jurídicas.
- iii. Empresas que no estén al día con sus obligaciones laborales o previsionales respecto a todos sus trabajadores, o que hayan sido condenadas o sancionadas por prácticas antisindicales.

10.5 Uso de la información y propiedad intelectual

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

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

El oferente se obliga a mantener la más estricta confidencialidad sobre la información, antecedentes o base de datos a que tenga acceso en la prestación de los servicios encomendados. Asimismo, se compromete a adoptar todas las medidas oportunas para garantizar que sus empleados o asociados mantengan igual confidencialidad, respondiendo en definitiva de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación, correspondiente a una multa que asciende al 20% del total del monto del presente estudio.

El adjudicatario no podrá utilizar la información antes mencionada, de un modo distinto al necesario para el debido cumplimiento de sus obligaciones contractuales y sólo podrá usar con fines curriculares y/o académicos los antecedentes que le otorgue el hecho de haber ejecutado la consultoría, previa consulta y autorización por escrito de la Corporación.

11 Plazos, monto y distribución de los recursos

11.1 Plazo de ejecución

El estudio se basa en tres etapas consecutivas, de tal forma que se debe iniciar en primera instancia con el estudio de la demanda y proyección de carga para finalizar con el modelo de gestión, teniendo como plazo máximo de ejecución 270 días corridos 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.

11.2 Monto licitación

Etapa	Porcentaje sobre el presupuesto	Fecha de Entrega	Monto involucrado
I. Estudio de mercado y área de influencia estratégica para oferta, demanda y proyección de carga	40%	Contra Entrega	\$ 18.000.000
II. Estudio y propuesta técnica de infraestructura y logística	40%	Contra Entrega	\$ 18.000.000
III. Estudio y propuesta técnica de modelo de gestión	20%	Contra Entrega	\$ 9.000.000
MONTO TOTAL INVOLUCRADO			\$ 45.000.000

El monto máximo disponible es de \$ 45.000.000 con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total del estudio y no por etapa separadas.

11.3 Cronograma licitación

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

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación	08 de junio 2015
	Inicio Consultas	08 de junio 2015
	Cierre Consultas	15 de junio 2015
	Cierre Licitación	29 de junio 2015
	Publicación de Resultados admisibilidad	30 de junio 2015
	Adjudicación de la Licitación.	07 de julio 2015
Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	Julio 2015

La Corporación informará a través de la página web **www.corporacionlosrios.cl**, cualquier cambio en el presente cronograma, siendo responsabilidad de los interesados la revisión de la misma.

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

11.4 Lugar y recepción de las propuestas

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), hasta las **13:00 horas del lunes 29 de junio de 2015**, 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.

11.5 Documentación mínima para la postulación

Los oferentes deberán presentar, como documentación mínima:

- i. Formulario de postulación, debidamente completado y firmado por el representante legal de la institución oferente. (Presentación del oferente, oferta técnica y oferta económica).
- ii. Curriculum Vitae, de cada uno de los integrantes del equipo técnico, que dé cuenta de la participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- iii. Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- iv. Carta de compromiso de todos los participantes firmada en original.
- v. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- vi. Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases.
- vii. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- viii. Copia simple de acta de constitución de la persona jurídica (corporaciones o fundaciones) o escritura pública de constitución en caso de sociedades.
- ix. Fotocopia de carnet del representante legal.
- x. Certificado o declaración jurada de cumplimiento de obligaciones laborales y previsionales
- xi. Garantía de seriedad de la oferta (ver punto 16)
- xii. Copias de Check list (al momento de entrega de la oferta).

En caso de existir subcontrataciones de actividades puntuales:

- i. Currículum vitae de la empresa o institución a subcontratar

- ii. Currículum vitae de los integrantes del equipo técnico que formarán parte de los servicios a subcontratar como parte del estudio, que dé cuenta de la participación en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.
- iii. Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- iv. Carta de compromiso de todos los participantes firmada en original.
- v. Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.
- vi. Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- vii. Fotocopia de carnet del representante legal.

11.6 Rechazo de ofertas

La Comisión evaluadora se reserva el derecho de rechazar cualquier oferta, e incluso rechazarlas todas, si no cumplen una o más disposiciones de estas Bases, o no se estimen, a juicio de la misma, convenientes para los intereses de La Corporación.

A criterio de la Corporación, podrán además ser descalificadas aquellas propuestas en que se compruebe una presentación incompleta o ambigua de los documentos o antecedentes presentados por los oferentes. Los oferentes afectados por el rechazo de sus ofertas no tendrán derecho a solicitar indemnización alguna por este hecho.

12 Organización del proyecto

12.1 Presentación de oferta técnica y económica

Para el cumplimiento de los objetivos de esta licitación las propuestas presentadas deben incluir de forma detallada todos los ítems señalados en los puntos anteriores, basados en dos partes fundamentales, una propuesta técnica y otra económica que se ajuste y sean acordes entre ellas.

12.1.1 Oferta técnica.

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

<p>Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:</p> <p>“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL: ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA UN SISTEMA PORTUARIO REGIONAL”</p> <p>Oferta técnica</p> <p>Identificación de la persona Jurídica</p> <p>Nombre de contacto</p> <p>Correo de contacto</p> <p>Fono de contacto</p> <p>Dirección.</p>

Junto al sobre cerrado, el oferente deberá presentar dos copias impresas del documento “CHECK LIST DE POSTULACIÓN” firmado por el representante legal informando la documentación de su respectiva propuesta, la cual será verificada durante la etapa de admisibilidad.

12.1.2 Estructura base de la oferta técnica.

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

a. Portada.

Debe incluir la información descrita en el recuadro anterior

b. Índice.

Debe incluir un índice del documento.

c. Alcance General.

Breve exposición sobre la interpretación del oferente a los objetivos y resultados de los términos de referencia asociados a esta iniciativa. Básicamente se debe incluir los conocimientos asociados del territorio e incluir otros alcances que el o los expertos recomienden como necesarios.

d. Descripción de la experiencia del oferente.

El oferente debe hacer una clara y cronológica descripción de la experiencia en las materias y/o áreas y presentar currículum de la institución atinente a la materia y/o áreas.

- e. 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, dentro de la metodología se debe considerar a La Corporación como contraparte y hacer una completa propuesta a los procesos de difusión y transferencia, y todo ello reflejado y coherente con la carta Gantt expuesta.

- f. Anexos solicitados (capítulo 20 del presente documento).
- g. 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.

12.1.3 Oferta económica

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

- a. Impreso. 2 copias, debidamente anilladas o empastadas.
- b. Digital. 1 copia en CD o DVD.

El sobre cerrado, debe ser rotulado de la siguiente forma:

<p>Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo para:</p> <p>“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PUERTO CORRAL: ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA UN SISTEMA PORTUARIO REGIONAL”</p> <p>Oferta Económica</p> <p>Identificación de la persona Jurídica</p> <p>Nombre de contacto</p> <p>Correo de contacto</p> <p>Fono de contacto</p> <p>Dirección.</p>

12.1.4 Estructura oferta económica

La oferta económica está basada en el cumplimiento de los servicios/productos asociados a los objetivos de la Licitación, valorizando a estos según las características de las actividades a desarrollar para su cumplimiento. Esta se encuentra esquematiza en el Anexo 3 – Ficha Económica.

Cabe destacar que para la presente licitación se considera todos los valores con impuestos incluidos.

La oferta económica debe ser firmada por el representante legal de la empresa oferente.

13 Proceso de evaluación

13.1 Etapa de admisibilidad

En ella se contempla la revisión de todos los antecedentes recepcionados, de modo de evaluar si cumplen o no con lo requerido en las bases de licitación en relación a la documentación solicitada en la postulación. Esta etapa será realizada por el equipo técnico de la Corporación nombrado por el Gerente General, y en ella se podrá solicitar mayores antecedentes con la intención de clarificar la oferta presentada o solicitar nueva documentación. Se levantará un acta de esta etapa, en la cual se estipule el total de ofertas admisibles que pasarán a la fase de evaluación.

La Corporación declarará las ofertas inadmisibles cuando éstas no cumplan los requisitos establecidos en las presentes Bases; declarará desierta una licitación cuando no se presenten ofertas, o bien, cuando éstas no resulten convenientes a sus intereses. De todo lo obrado se levantará un acta.

En el caso que el oferente no cumpla con lo requerido en las bases, la Corporación le comunicará por escrito que ha quedado fuera de bases.

Criterios de admisibilidad

- i. Fecha y hora de ingreso de la oferta, entregados dentro del plazo establecido en las bases del concurso.
- ii. Iniciativa se postula conforme a los usos aprobados en las disposiciones presupuestarias que fundan estas bases.
- iii. Entrega de documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.

13.2 Evaluación

Resuelta la etapa previa, se contempla una evaluación técnica.

Para la etapa de evaluación técnica se constituirá un Comité Técnico de expertos en el área, el cual 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 y pasar así a la etapa de adjudicación. No obstante lo anterior, la comisión técnica que para estos efectos constituya la Corporación, podrá modificar aumentando o disminuyendo la citada nota mínima mencionada en el presente párrafo, dependiendo de la complejidad del estudio y de las ofertas recibidas.

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

Criterios de Evaluación:

Nº	CRITERIO	PONDERACIÓN
1	Entidad Oferente	15%
2	Equipo Técnico	25%
3	Metodología y pertinencia de la iniciativa	45%
4	Valor agregado	10%
5	Coherencia del presupuesto	5%
	Total	100%

14 Adjudicación

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

La Corporación podrá, en caso de que el adjudicatario se rehúse a suscribir el Contrato, adjudicar al oferente que le siga en escala de priorización.

Los oferentes que no resulten seleccionados no tendrán derecho a indemnización de ninguna naturaleza.

15 Entrega de informes y formas de pago

A fin de acreditar el logro de los objetivos específicos de la presente licitación, así como el cumplimiento de las actividades señaladas en este documento, el adjudicatario deberá presentar los siguientes informes, divididos en Informes técnicos por etapas y Final:

Informes:

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

El Informe final debe ser entregado en formato digital a través de un CD o DVD y en forma escrita a través de 2 ejemplares, en formato hot-melt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos/m², debidamente diseñados según la instrucción que dará La Corporación.

Pagos:

- a. Primera cuota, correspondiente a un 40% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del primer Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- b. Segunda cuota, correspondiente al 40% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo Informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- c. Tercera cuota, correspondiente al 20% 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.

16 Correspondencias y comunicaciones

La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes a la licitación a la dirección que el oferente haya informado. El período de consultas finaliza el día 15 de junio de 2015, a las 13:00 hrs.

Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: www.corporaciondelosrios.cl, el día 15 de junio del 2015, 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

17 Convenio

17.1 Comunicación de adjudicación

Una vez adjudicada la presente licitación se comunicará mediante correo electrónico al oferente favorecido y se procederá a firmar el contrato dentro del plazo de 10 días hábiles contados desde que éste sea puesto a su disposición. Del mismo modo se comunicará vía correo electrónico a aquellos postulantes que no hayan sido seleccionados.

El contrato será redactado por la Corporación y deberá ser firmado y protocolizado ante notario público, debiendo entregarse a la Corporación tres copias de éste, todo a costa del participante adjudicatario.

Al momento de contratar, el adjudicatario deberá presentar en papel y original o copia autorizada de los siguientes documentos:

- i. Escritura pública de constitución de la persona jurídica, con certificado de inscripción vigente en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces correspondiente, con fecha no anterior a 60 días.
- ii. Copia legalizada del documento en que conste la personería o mandato del representante legal, si no estuviere acreditado en los documentos anteriores, con fecha no anterior a 60 días contados desde la fecha fijada para la presentación de las propuestas en originales o fotocopias legalizadas ante Notario.
- iii. Nombre Representante Legal, nacionalidad, estado civil, profesión o cargo y copia autorizada ante Notario Público de su Cédula de Identidad.

La celebración del contrato implicará el otorgamiento de la siguiente garantía:

Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable pagadera a la vista y al sólo requerimiento de la Corporación destinada a garantizar el fiel cumplimiento del contrato. El valor de esta garantía será equivalente al 10% del valor total del contrato. La vigencia de esta garantía se extenderá hasta los 90 días hábiles siguientes al término del contrato, a la orden de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, segundo piso, Valdivia. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el fiel cumplimiento del contrato Llamado a licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos para:

Estudio de puesta en valor del Puerto Corral: Estrategia de desarrollo para un sistema portuario regional”.

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

El adjudicatario podrá solicitar un anticipo de hasta un 40% del monto del contrato, correspondiente al primer pago, para lo cual deberá realizar la solicitud formalmente adjuntando una Boleta de Garantía por el monto total solicitado como anticipo, el plazo de la vigencia de esta boleta será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato. El documento deberá decir en su glosa: “Para garantizar a la Corporación el anticipo del contrato: Estudio de Puesta en Valor del Puerto Corral: Estrategia de desarrollo para un sistema portuario regional”.

No se aceptarán boletas de garantías de terceros, sólo serán aceptadas boletas de garantía del adjudicatario del estudio.

17.2 Término anticipado del contrato

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

Esta notificación no dará derecho al adjudicatario a reclamar indemnización alguna y la Corporación se reservará el derecho de deducir las acciones legales que correspondiese.

En caso de incumplimiento, por consiguiente Término Anticipado del Contrato, la Corporación hará efectiva, la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Se entienden como incumplimiento grave de sus obligaciones:

- i. La segunda vez que un mismo informe sea observado por el mandante debido alguna de las siguientes causas:

Descripción deficiente de las actividades y/o productos comprometidos o no permite evaluar el avance real del proyecto en función de las actividades definidas en la carta Gantt del mismo.

- ii. El atraso en la carta Gantt del proyecto supera los 20 días corridos (sólo cuando el atraso sea justificado debido a circunstancias no previstas y la extensión de plazo sea solicitada por el adjudicatario y autorizado por la Corporación se omite esta obligación).
- iii. Cualquiera otra causal estipulada en estas bases.

Del mismo modo, la Corporación podrá, en cualquier momento, poner término al contrato sin indemnización alguna al ejecutor, notificándolo por escrito mediante carta certificada, si éste cayere en insolvencia, se disolviere la sociedad o se decretare su quiebra, sin perjuicio de ejercer los derechos e interponer en su contra las acciones civiles y penales que procedan.

La decisión de poner término al Contrato por incumplimiento grave de las obligaciones del Consultor será comunicada por escrito al adjudicatario, señalando las circunstancias pormenorizadas que justifican tal decisión. En un plazo de diez días contados desde la fecha de la notificación del término anticipado del Contrato, la Corporación procederá a la liquidación de los pagos pendientes relacionados con el estudio, ya sea pagando al adjudicatario los montos que se le adeuden o haciendo efectiva la Garantía de fiel cumplimiento para recuperar los montos que correspondan por concepto de anticipos.

17.3 Multas y sanciones

En caso de que el ejecutor incurra en demoras en la entrega de los productos requeridos deberá pagar una multa ascendente a 1% por día de atraso, pero también incurrirá en dicha multa en caso de atraso en los plazos o etapas parciales.

La multa correspondiente será rebajada administrativamente, por la Corporación de la cuota de pago respectiva.

Sólo por razones de fuerza mayor o si estos atrasos fuesen requeridos para dar fiel cumplimiento al proyecto, la Corporación podrá ampliar los plazos de entrega, previa solicitud presentada por el proveedor.

17.4 Interpretación del contrato

En caso de conflictos para interpretar los elementos que forman parte del presente estudio, se establece como orden de prelación el siguiente:

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

17.5 Tribunales competentes

Los Tribunales Ordinarios de Justicia de la ciudad de Valdivia, serán los competentes para resolver los conflictos que se susciten entre las partes con motivo de la interpretación, aplicación o ejecución del Contrato.

18 Irrevocabilidad y vigencia de las ofertas

Todas las ofertas presentadas serán irrevocables y su plazo de vigencia se extenderá hasta el día en que La Corporación haya firmado el contrato con el adjudicatario, o hasta la fecha en que La Corporación haya comunicado que se ha declarado desierta la Licitación.

19 Garantía de seriedad de la oferta

Para tener derecho a participar en la licitación, cada oferente deberá entregar una garantía de seriedad de su oferta, consistente en una Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable, pagadera a la vista y al solo requerimiento de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, Rut: 65.035.343-9, domiciliada en Esmeralda N° 643, por una suma del 1% del valor de la licitación.

Su vigencia será de 60 días contados desde la fecha de la apertura. En la glosa se debe indicar que es “Para garantizar la Seriedad de la Oferta para la Licitación: “Estudio de Puesta en Valor del Puerto Corral: Estrategia de desarrollo para un sistema portuario regional”.

Si encontrándose próxima la fecha de vencimiento de la Boleta de Garantía Bancaria, aún estuviere en curso el proceso de firma del contrato con el oferente adjudicado, éste deberá prorrogar su vigencia o tomar una nueva boleta de garantía bancaria en las mismas condiciones en que se tomó la boleta primitiva, a total satisfacción de La Corporación.

Esta garantía se hará efectiva, especialmente, en los siguientes casos:

Si siéndole adjudicada la licitación:

- a. No se proporcionan los antecedentes necesarios para elaborar el contrato respectivo, o
- b. No suscribe el contrato dentro del plazo fijado por la Corporación para hacerlo, o
- c. No entregare en forma oportuna la garantía de fiel cumplimiento del contrato.

La garantía de seriedad de la oferta entregada por el oferente cuya oferta haya sido aceptada, le será devuelta una vez que suscriba el contrato correspondiente y contra la recepción conforme de la boleta de fiel cumplimiento del contrato.

Las boletas de garantía bancarias serán devueltas a los oferentes no adjudicados, a los 10 (diez) días hábiles de efectuada la adjudicación de la propuesta, en calle Esmeralda N° 643. Un delegado del representante legal, podrá retirar el documento con un poder simple, adjuntando una fotocopia de su cédula de identidad y de la del representante legal.

En caso que la licitación sea declarada desierta, las garantías de seriedad que se hubieran recibido se devolverán una vez que se encuentre totalmente tramitada la respectiva resolución, bajo las mismas condiciones del párrafo anterior.

20 Anexos

Se incluyen los siguientes anexos, los que se consideran como parte integral de las presentes bases.

Anexo 1. Presentación del oferente.

Anexo 2. Ficha técnica.

Anexo 3. Ficha económica.

Anexo 4. Información síntesis del equipo consultor.

Anexo 5. Datos curriculares de los profesionales (Resumen).

Anexo 6. Declaración jurada simple de compromiso (carta de compromiso).

Anexo 7. Declaración jurada ante notario de conocimiento y aceptación de las bases.

Anexo 8. Declaración jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases.

Anexo 9. “Check list de postulación” firmado por el representante legal de la institución.