

## BASES CONSULTORÍA

### “ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”

#### I. INTRODUCCIÓN

La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos (en adelante “La Corporación”), es una Corporación de Derecho Privado, sin fines de lucro al alero del Gobierno Regional que 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.

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”.

Conforme a lo anterior, el Gobierno Regional de Los Ríos, transfiere recursos de la provisión Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC–R 2013) a La Corporación Regional de Desarrollo Productivo, para la realización del **“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”** para ofrecer mayor interacción turística y comercial a la ruta conexas al Paso Internacional Hua Hum.

#### II. ANTECEDENTES

##### 2.1 De La Corporación Regional

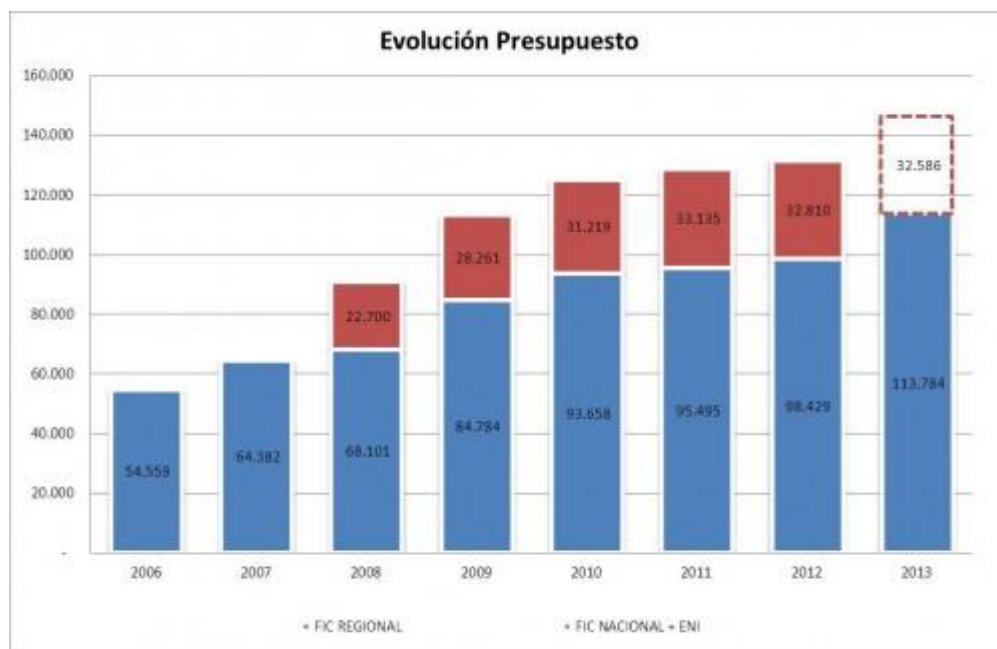
La Corporación está dotada de una estructura basada en tres unidades estratégicas: Unidad de Innovación para la Competitividad, Desarrollo Económico Local y Atracción de Inversiones y Proyectos Estratégicos. El rol de la esta institución es formular, implementar y ejecutar estudios, programas y proyectos 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.

Bajo esta línea, La Corporación Regional 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.

## 2.2 Del Fondo de Innovación para la Competitividad

El Fondo de Innovación para la Competitividad (FIC) fue creado el año 2006 y constituye el principal instrumento para dotar de nuevos y mayores recursos los distintos esfuerzos que el Estado realiza en torno a la innovación.

A la fecha, el FIC ha permitido elevar sustancialmente la inversión pública en innovación, con un alza de 18% entre 2006 y 2007, de 41% entre 2007 y 2008, de 24% entre 2008 y 2009, de 10% entre 2009 y 2010, de 3% entre 2010 y 2011, de 2% entre 2011 y 2012, y con una baja de -13,3% entre 2012 y 2013. Esta baja se debe a que el presupuesto del año 2013 de la Subsecretaría de Economía no contempla los recursos del FIC Regional, que representan un 25% de las transferencias totales del FIC, ya que partir de ese año esta Subsecretaría no sigue como intermediario para la entrega de recursos a regiones, entregándole esa labor, y la misma cantidad de recursos, a la Subsecretaría de desarrollo Regional. (Gráfica 1)



**Gráfica 1**

Fuente: DIPRES

<http://www.economia.gob.cl/areas-de-trabajo/subs-economia/innovacion/el-fondo-de-innovacion-para-la-competitividad-fic/>

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

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

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

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

### **2.3 Justificación**

En el marco del Plan Regional de Atracción de Inversiones se ha priorizado distintas iniciativas que potencian a la Región de Los Ríos como un núcleo de oportunidades, emprendimiento e innovación. En ellas se da a conocer las grandes riquezas productivas, naturales y culturales del territorio, lo cual junto a un trabajo articulado de los sectores público y privado, han permitido que al día de hoy la Región de Los Ríos logre posicionarse competitivamente en el mercado, y donde cabe destacar que el turismo juega uno de los roles trascendentales en el desarrollo económico de la Región de Los Ríos, con un crecimiento constante.

Sin embargo, indistinto a dicho desarrollo, se presentan factores estratégicos fundamentales para potenciar el crecimiento de la región abocados principalmente a la accesibilidad e internacionalidad, donde se presenta una carencia de explotación y puesta en valor de los accesos internacionales con que cuenta la región, por ello, y junto al actual proyecto de carácter regional que desarrolla a la Reserva Nacional Mocho Choshuenco como polo turístico a través de un centro de montaña, es de prioridad la activación y articulación de este paso fronterizo con el circuito vial de todo el territorio, enlazando y complementando los distintos destinos y territorios turísticos y productivos de Los Ríos con rutas internacionales de América Latina.

### **III. MATERIA DE LA CONSULTORÍA**

#### **3.1 Objetivos**

##### **3.1.1 Objetivo General**

Definir la situación actual y potencial del paso Hua Hum como Ruta Internacional para el desarrollo productivo del territorio en estudio, a través de la elaboración de un Plan de Desarrollo Territorial, que reconozca las potenciales actividades de servicios turísticos y otras actividades productivas y al Paso Internacional como promotor de iniciativas de desarrollo.

##### **3.1.2 Objetivos Específicos**

- i) Diagnosticar, identificar y analizar todos los ejes productivos del territorio y las oportunidades potenciales de mercado de cada una.
- ii) Estudiar y establecer las directrices de los programas y planes comunales para evaluar su relación con la planificación de la comuna y/o región.
- iii) Generar la información que dé cuenta de todos los servicios existentes, tanto públicos como privados, que estén directa o indirectamente relacionados al proyecto de Hua Hum.
- iv) Apoyo Planificación estratégica de la red vial regional

#### **3.2 Productos Requeridos**

El producto requerido es un Plan de Desarrollo Territorial, sociabilizado y aceptado por parte de los actores del territorio y las autoridades de los Servicios atingentes, además un Vídeo Promocional (explicativo) de las potencialidades productivas que indica el PDT, donde éste último recopilará el contenido del estudio en base a la metodología propuesta que debe ser complementada por el Consultor (Tabla 1):

PRODUCTOS REQUERIDOS			
ÍTEM	ETAPAS	PASOS	TEMA
INFORME DE AVANCE N°1	A. Diagnóstico de la Situación Actual del Territorio.	1. Identificación y análisis de los ejes productivos del territorio y las oportunidades de negocios asociadas.	i) Antecedentes básicos del territorio
			ii) Identificación de los ejes productivos del territorio.
			iii) Identificación de actividad laboral de la población.
			iv) Identificación de la ocupación y utilización del territorio.
		2. Diagnóstico del capital social e institucional.	v) Determinación de línea base de servicios turísticos en el territorio
			vi) Caracterización del territorio
			vii) Caracterización Población Económicamente Activa
			viii) Cartografía base del territorio
			ix) Identificación de infraestructura en el territorio
INFORME DE AVANCE N°2	B. Planificación Estratégica: Visión Compartida y Situación Deseada.	3. Generación de una visión compartida del territorio.	x) Talleres de Participación Ciudadana
		4. Definición de la situación deseada del (los) eje(s) productivo(s) del territorio e identificación de brechas.	xi) Identificación de brechas en recursos, atractivos y oferta de servicios
			xii) Identificación de brechas recursos, atractivos y oferta de productos turísticos
			xiii) Identificación de brechas e la infraestructura del territorio
INFORME DE AVANCE N°3	C. Definición del PDT: Evaluación Privada y Social.	5. Identificación y formulación de la cartera de actividades productivas para el PDT.	xiv) Definición y jerarquización de actividades productivas
			xv) Definición de actividades y productos turísticos
			xvi) Definición de infraestructura Pública
			xvii) otros
		6. Evaluación privada de las oportunidades de negocio.	xviii) Definición y jerarquización de posibles actividades productivas
		7. Evaluación social de Cartera PDT	xix) Definición y jerarquización de la viabilidad de infraestructura Pública
INFORME DE AVANCE N°4	D. Matriz de Marco Lógico y Validación del PDT.	8. Matriz de Marco Lógico (MML) y definición de la línea base para el PDT.	
		9. Validación del PDT propuesto y elaboración del documento del PDT validado para el territorio.	
		10. Propuesta (guión) Vídeo promocional del territorio	
INFORME FINAL Y VÍDEO PROMOCIONAL			

#### **IV. REQUISITOS GENERALES DE POSTULACIÓN.**

##### **4.1 Postulantes.**

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

- i) Persona jurídica o natural con domicilio en Chile.
- ii) Experiencia demostrable de al menos 3 años de la persona jurídica relativa al área del presente estudio.
- iii) El director del equipo de trabajo debe contar con experiencia demostrable de al menos 5 años en el área pertinente al estudio solicitado y debe estar en posesión de un título profesional.
- iv) Los profesionales deben estar en posesión de un título profesional en las áreas de: Turismo, Planificación Territorial, Desarrollo Productivo o Industrial, Ciencias Económicas y Administrativas, Marketing; deseable conocimientos y experticia demostrable en manejo de actividades productivas, estudios de mercado, negocios y comercialización y aquellas pertinentes al estudio.

##### **4.2 Restricciones e Inhabilidades**

La Corporación no podrá transferir recursos a:

- i) Quienes presenten rendiciones de cuentas pendientes con la Corporación o el Gobierno Regional de los Ríos, relacionadas con fondos concursables o convenios anteriores al año 2013.
- ii) Instituciones (empresas, universidades, organizaciones, personas jurídicas) cuyos miembros de su directorio u organismo administrativo mantengan situaciones pendientes en fondos concursables de La Corporación o el Gobierno Regional de Los Ríos, como persona natural o por medio de personas jurídicas.

No procede la participación en esta convocatoria de propuestas que no tengan relación con los objetivos del proyecto.

##### **4.3 Financiamiento.**

El monto máximo disponible es de \$ 20.000.000.- (veinte millones de pesos), impuestos incluidos.

Los servicios se pagarán en moneda nacional (pesos), sin derecho a reajustes ni intereses. Dentro del valor de los servicios ofertados se deberá considerar: el pago de honorarios, impuestos, gastos notariales, intereses bancarios, materiales de trabajo, transporte y, en

general, todo gasto que irrogue el cumplimiento de la consultoría, sea directo, indirecto o a causa de ella. Se deja expresa constancia que no se financian activos fijos.

#### 4.4 Plazos de Ejecución

El plazo del contrato para la ejecución de la consultoría **“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”**, es de 365 días corridos de trabajo efectivo del Consultor, e incluye los plazos de revisión y corrección de las distintas entregas de avance. El plazo para revisión será de 7 días corridos a contar del día hábil siguiente a la entrega que corresponda. En caso de haber observaciones, se le notificará al consultor, destinando al Consultor no más de 7 días corridos para reingresar el Informe corregido a contar de la fecha de notificación (el plazo global del estudio no se congela). Si las observaciones persisten, el proceso será iterativo.

Lo anterior, sin perjuicio que la Corporación pueda indicar aumento en los plazos, debido a la postergación y/o modificación de ciertas actividades indicadas en las presentes Bases, que sean requisito y/o antecedentes para continuar la consultoría que se requiere.

#### 4.5 Cronograma del Concurso.

El cronograma de la licitación será el siguiente:

	ETAPA	FECHA
1	Inicio licitación	06/04/2014
2	Inicio consultas	09/04/2014
3	Cierre consultas	11/04/2014
4	Respuesta a consultas	14/04/2014
5	Cierre licitación	28/04/2014
6	Publicación de resultados de admisibilidad	30/04/2014
7	Adjudicación de la licitación	Mayo 2014
8	Inicio estimado del proyecto	Mayo 2014

En caso que alguna de las fechas indicadas, se vean alteradas; la Corporación informará a través de la página web: [www.corporacionlosrios.cl](http://www.corporacionlosrios.cl), 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, además serán publicados en la página web de la Corporación siendo responsabilidad de los interesados, la revisión de la



misma.

La Corporación no estará obligada a devolver los antecedentes que se acompañan a la presente convocatoria.

#### **4.6 Aceptación de Bases.**

Los postulantes a la presente licitación deberán firmar ante notario la “Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases” (Anexo 2). Mediante la firma de dicho documento se entiende para todos los efectos legales, que el oferente conoce y acepta el contenido íntegro de las presentes bases y acepta los resultados de este llamado.

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

El postulante favorecido deberá mantener durante todo el proceso del estudio seleccionado, una constante relación con la Corporación o con quien ésta designe, debiendo recoger sus instrucciones, observaciones y/o correcciones y solicitar la entrega de su visto bueno en cada una de las etapas mencionadas en la programación presentada.

#### **4.7 Correspondencia y Comunicaciones**

La Corporación dirigirá las comunicaciones pertinentes al proceso de licitación a la dirección que el oferente haya informado en el Anexo 1.

Las consultas sobre este llamado se enviarán en forma electrónica a las direcciones [amatamala@corporacionlosrios.cl](mailto:amatamala@corporacionlosrios.cl) de acuerdo a las fechas indicadas en el punto N°4.5 de las presentes Bases. No se responderán consultas que sean solicitadas por otras vías.

Las respuestas de las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web [www.corporacionlosrios.cl](http://www.corporacionlosrios.cl)

Las respuestas no incluyen el nombre de la empresa o institución que las formula. Las repuestas serán consideradas como parte de las presentes bases.

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

La Corporación, se reserva el derecho a subir cualquier tipo de aclaración y/o anexo, durante el proceso de licitación, a través del sitio web antes indicado, por lo que será responsabilidad de los oferentes mantenerse actualizados de cualquier antecedente que se incorpore por intermedio del Portal.

### **V. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO**

#### **5.1 Presentación de la Oferta.**



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

**“Estudio de Puesta en Valor del Paso Hua Hum”**

**Oferta (Técnica o Económica)**

Identificación de la empresa o persona natural

Nombre de contacto

Correo de contacto

Fono de contacto

Dirección

Existirán **dos** sobres: oferta técnica y oferta económica.

**5.2 Lugar de Recepción de los Antecedentes.**

Las propuestas se presentarán en dos copias impresas y una en formato digital, ambas en sobre cerrado, hasta la fecha de cierre de recepción de ofertas indicada en el cronograma del concurso. Estos sobres contendrán la Oferta Técnica, además de los documentos que se solicitan en los apartados siguientes y la Oferta Económica.

La recepción de las ofertas se realizará de acuerdo a las fechas indicadas en el punto N° 4.5 de las presentes Bases, en dependencias de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de la Región de Los Ríos, ubicada en Esmeralda N° 643, 2do. Piso, Valdivia.

Todos los documentos presentados, deberán ser firmados por el representante legal de la empresa oferente, en el caso de ser persona natural, por ella. El receptor de la Secretaría de la Corporación procederá a registrar el ingreso del sobre, estampando en él, día y hora de su recepción. No se aceptará el ingreso por otras vías diferentes a las especificadas en este punto.

Los antecedentes entregados, no serán devueltos por la Corporación.

**5.3 Documentación Solicitada.**

**5.3.1 Sobre de Oferta Técnica Administrativa**

**5.3.1.1 Documentación Administrativa**

- i) Descripción del Oferente, debidamente completado y firmado por el Consultor o el representante legal de la institución (Anexo 1).
- ii) Currículo Vitae, (CV), de cada uno de los integrantes del equipo técnico, *que dé cuenta de la participación* en actividades o proyectos relacionados con la temática de esta convocatoria.

- iii) Declaración Jurada de Conocimiento y Aceptación de las Bases (Anexo 2).
- iv) Carta de compromiso de los participantes firmada en original. (Anexo 3)
- v) Declaración Jurada de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases. (Anexo 4)
- vi) Certificado de personalidad jurídica vigente, con antigüedad no superior a 90 días, desde el día de presentación de la propuesta.
- vii) Copia simple de acta de constitución de la persona jurídica (corporaciones o fundaciones) o escritura pública de constitución en caso de sociedades.
- viii) Copia simple de los títulos profesionales de las personas que participarán en la consultoría.
- ix) Acreditación de experiencia en estudios similares.

#### 5.3.1.2 Documentos y Estructura de la Oferta Técnica

Se solicita desarrollar expresamente los siguientes ítems.

- i) **Interpretación de los Objetivos;** el Consultor debe realizar una breve exposición sobre lo que entendió respecto a los objetivos y resultados de esta iniciativa. Básicamente se debe incluir los conocimientos asociados del territorio e incluir otros alcances que el o los expertos recomienden como necesarios.
- ii) **Descripción de la experiencia del proponente (consultora).** El proponente debe hacer una clara y cronológica descripción de la experiencia en las materias y/o áreas y presentar documentos que certifiquen dicha experiencia.
- iii) **Metodología,** el Consultor debe proponer la metodología a implementar para cada producto, respetando los requerimientos detallados en el punto III de las presentes bases. Dentro de la metodología se debe considerar a La Corporación como contraparte y hacer una completa propuesta a los procesos de difusión y transferencia.
- iv) **Cronología de la Ejecución de Estudio** (Carta Gantt detallada), el Consultor debe hacer una cronológica respecto de los tiempos a utilizar en cada etapa de acuerdo a la metodología propuesta.
- v) **Anexos Adicionales,** En caso que el Consultor considere relevante para el estudio y que permita demostrar su experiencia en la materia relativa al presente estudio, el Consultor podrá incorporarlo en la oferta técnica.
- vi) **Difusión de resultados,** se debe realizar una propuesta de difusión de los resultados obtenidos orientado a los actores involucrados:
  - Todas las autoridades político-administrativas de la Región de Los Ríos;
  - Los Directores de Servicios, Asociaciones de productores, gremiales y/o

empresariales, centros de negocios y/o emprendimiento, y otros mencionados en el estudio;

- Directores de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo;
- Juntas de vecinos, Comunidades de pueblos originarios, agrupaciones de productores, etc.

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

### 5.3.2 Sobre Oferta Económica.

La oferta económica estará compuesta por el Anexo N°5 y Anexo N°6, los cuales deben ser firmados por el Consultor si es persona natural o el representante legal de la empresa consultora o institución, y son los únicos documentos que componen el sobre de oferta económica.

La oferta económica está basada en el cumplimiento de los servicios/productos asociados a los objetivos de la licitación, valorizando según las características de las actividades a desarrollar en cada etapa. Esta se encuentra esquematizada en: “La Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo”, disponible en: Anexo 5, Oferta Económica.

El monto “máximo” de la propuesta está indicado en el punto 4.3 de las presentes Bases. Los oferentes deberán detallar los estados de pago de acuerdo a la siguiente propuesta:

PLANIFICACIÓN ESTADOS DE PAGO			
PRODUCTOS INFORMES	PLAZOS (SEMANAS)		PLANIFICACIÓN PROPUESTA
	MÁXIMO	MÍNIMO	
AVANCE N°1	10	6	20% (FIJO)
AVANCE N°2	10	5	15%
AVANCE N°3	10	5	15%
AVANCE N°4	12	6	20%
INFORME FINAL	12	6	30% (FIJO)

## **VI. PROCESO DE SELECCIÓN Y ADJUDICACIÓN.**

### **6.1 Evaluación de las Ofertas.**

El proceso contempla dos etapas de revisión:

#### **6.1.1 Etapa de admisibilidad:**

En ella se contempla la revisión de todos los antecedentes recibidos, de modo de evaluar si cumplen o no con lo requerido en las bases, en relación a la documentación que se solicitó adjuntar y a los requerimientos de la postulación. Esta etapa será realizada por el equipo técnico de la CRDP nombrado por el Gerente General y en ella se podrán solicitar mayores antecedentes con la intención de clarificar el proyecto presentado. De todo lo obrado se levantará un acta.

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

#### Criterios de Admisibilidad.

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

#### **6.1.2 Etapa de evaluación:**

Pasada la etapa anterior, la Corporación, a través de un Comité Técnico de expertos en el área que corresponda, evaluará las ofertas presentadas. Éste levantará un acta que deje constancia del puntaje de evaluación de cada propuesta, las observaciones realizadas por los evaluadores y las recomendaciones y/o sugerencias que se establezcan. El puntaje total obtenido por el Consultor se obtendrá aplicando la Tabla 3 indicada en el punto siguiente.

La Corporación se reserva el derecho de solicitar, en cualquier momento del proceso mayores antecedentes o aclaraciones si así lo estimara conveniente. Asimismo, se reserva la facultad de declarar desierta la licitación.

En el caso que alguno de los oferentes presente antecedentes falsos, quedará fuera de la postulación y quedará inhabilitado para participar en futuras licitaciones de la Corporación.

##### **6.1.2.1 Pauta de Evaluación.**

Para la evaluación de las ofertas, se aplicará la pauta indicada más adelante.

Para evaluar la metodología planteada en el punto 5.3.1.2 se debe considerar la elaboración de un **PDT** frente a la realidad actual del territorio en estudio, que contenga todos los antecedentes de manera ordenada y referenciada en todas sus formas (Fuente, geo referenciada, link u otro).

La propuesta debe indicar claramente el o los procedimientos de recolección y análisis de la información (visitas a los organismos públicos, solicitud por ley de transparencia u otros), socialización y participación ciudadana, que permita proyectar toda la potencialidad del territorio y una metodología para mejorar las debilidades detectadas, para que estas no sean condicionantes negativas.

El método de análisis propuesto por la Consultora respecto de las distintas aristas del estudio; de conectividad, productividad, habitabilidad del territorio, la situación actual y potencial de su red vial, sus rutas de navegación y su necesidad de fortalecimiento a futuro, como también catastrar los servicios existentes, de transporte fluvial y terrestre, alojamiento, alimentación, turismo, financieros y logística, serán fundamentales para valorar la metodología.

La información mínima a compilar en la propuesta de la Consultora, podrá ser incrementada si la Corporación conoce o conociera estudios, condicionantes o actores que no estén considerados en cada etapa de evaluación de los avances o informe final.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN					
N°	CRITERIO	SUB-CRITERIO	SITUACIÓN	PTOS.	PONDERACIÓN
1	Entidad Oferente	Residencia del consultor en la Región.	Si	5	5%
			No	1	
		Equipo Técnico Profesionales con más de 8 semestres de estudios	Sólo 1	0	15%
			Entre 2 y 3	5	
			Más de 3	10	
			Posgrados o Diplomados	5	
2	Propuesta técnica	Experiencia previa en estudios similares.	Un estudio	2	10%
			2 estudios	4	
			3 estudios	6	
			4 estudios	8	
			5 ó + estudios	10	
		Interdisciplinariedad y capacitación.	Sólo 1	2	10%
			Entre 2 y 3	4	
			Más de 3	6	
		individualización de profesionales con temas de trabajo	Áreas no vinculadas	5	10%
			Todas las áreas vinculadas	10	
		Estructura de la Oferta Técnica metodología, pertinencia	Propuesta metodológica poco clara	0	35%

		propuesta de trabajo y difusión	Propuesta metodológica básica con plazos mal estructurados	15	
			Metodología bien estructurada con plazos bien definidos	30	
			Considera difusión mínima	0	
			Considera difusión mayor que el exigido en Bases	5	
3	Oferta Económica Y Plazos	Presupuesto	Coherencia del presupuesto en relación a productos solicitados	5	15%
		Plazo Propuesto	X= Plazo mínimo ofertado * 100 /Plazo Oferta X	10	
TOTAL					100%

## 6.2 Adjudicación.

La adjudicación será para aquella oferta que se considere más ventajosa y que se estime más conveniente a los objetivos del proyecto, de conformidad a los resultados de la evaluación que realice la Comisión Evaluadora y en virtud de lo que decida el Directorio de la Corporación o quien éste designe.

La Corporación declarará las ofertas inadmisibles cuando éstas no cumplan los requisitos establecidos en las presentes bases. Asimismo, declarará desierta una licitación cuando no se presenten ofertas, o bien, cuando éstas no resulten convenientes a sus intereses.

La Corporación podrá, en caso de que el adjudicatario se rehúse a suscribir el contrato, adjudicar al oferente que le siga en puntaje de acuerdo a la evaluación de las ofertas.

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

## 6.3 Contrato.

Una vez adjudicada la consultoría, se comunicará mediante correo electrónico al oferente favorecido y se procederá a firmar el contrato dentro del plazo de 10 días hábiles contados desde esa comunicación. Del mismo modo se comunicará vía correo electrónico a aquellos postulantes que no hayan sido seleccionados.

El contrato será redactado por la Corporación. Deberá ser firmado y protocolizado ante NOTARIO PÚBLICO, debiendo entregarse a la Corporación tres copias de éste, todo a costa del participante elegido.

Al momento de contratar, **si el adjudicatario corresponde a una persona jurídica**, deberá

presentarla en papel y original o copia autorizada de los siguientes documentos:

- 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.
- 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.
- Nombre Representante Legal, nacionalidad, estado civil, profesión o cargo y copia autorizada ante Notario Público de su Cédula de Identidad.

Al momento de contratar, **si el adjudicatario corresponde a una persona natural**, deberá presentarla en papel y original o copia autorizada de los siguientes documentos:

- Copia legalizada del título profesional.
- Inicio de Actividades.
- Copia legalizada de su Cédula de Identidad.

La celebración del contrato implicará el otorgamiento de las siguientes garantías:

a) Boleta de Garantía Bancaria con carácter de irrevocable pagadera a la vista y al solo requerimiento de la Corporación o Póliza de Seguro, destinada a garantizar el fiel cumplimiento del contrato. El valor de esta garantía será equivalente al 10% del valor total del contrato. La vigencia de esta garantía se extenderá hasta los 60 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.

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

No se considera anticipo.

El plazo de la vigencia de las boletas será determinado como fecha cierta por la Corporación al momento de firmarse el contrato o solicitarse el anticipo.

#### **6.4 Pago de los Servicios.**

Los pagos se efectuarán en cinco cuotas de acuerdo a la planificación del estudio propuesto por el Consultor, de acuerdo a los avances indicados en el punto 5.3.2.

Para poder cursar cada estado de pago, el informe correspondiente a dicha etapa debe estar en poder y aprobado sin observaciones por la Corporación.

Los informes aludidos están establecidos en el punto 3.2 de las presentes Bases.



## **6.5 Informes.**

A fin de acreditar el logro de los objetivos específicos de la presente consultoría, así como el cumplimiento de las actividades señaladas en este documento, el adjudicatario deberá presentar los informes indicados en el punto 3.2 de las presentes Bases.

El mandante tendrá el derecho de solicitar al adjudicatario la realización de una o más presentaciones (verbales, en formato digital y/o reuniones públicas) sobre el contenido de los informes de Avance como también del Informe Final y deberá aprobar el guión del Video Explicativo.

La Corporación designará a un Inspector Técnico de entre los profesionales de la Corporación, quien tendrá a su cargo el seguimiento de ésta Consultoría.

Éste será responsable de velar por el fiel cumplimiento del contrato por parte de la adjudicataria. Por tanto, se deberán otorgar las facilidades para que el inspector desarrolle adecuadamente sus funciones.

Para que proceda el pago, se deberá contar con el visto bueno del inspector técnico de la consultoría.

### **6.5.1 Primer informe Técnico o de Avance Diagnóstico**

En este informe, el ejecutor deberá presentar un diagnóstico de acuerdo a la Metodología aprobada, el cual debe contener toda la información solicitada.

### **6.5.2 Segundo informe técnico o de avance “Planificación estratégica”**

Este informe de avance se nutre de la información de la etapa anterior, integra el diagnóstico con la revisión bibliográfica con el fin de la actualización de la información regional, nacional e internacional que influye directamente en el territorio en estudio. Donde debe estar claramente detallada la participación ciudadana, la cual será vinculante para las siguientes etapas del estudio.

### **6.5.3 Tercer Informe Técnico o de Avance “Definición del Plan de Desarrollo Territorial”**

Usando los insumos anteriores se debe desarrollar y proponer una priorización de los estudios, planes, programas y proyectos validados por las instituciones y servicios públicos y privados, identificando su situación de idea, intención, prefactibilidad, factibilidad, estudio, diseño o ejecución en el tiempo. En esta etapa se propondrá un guión de producto audiovisual, se plantearán los planos a grabar, se explorarán las locaciones de la grabación, las personas y los recursos que van a ser necesarios para la producción completa del video.

#### **6.5.4 Cuarto Informe técnico o de avance “Validación del Plan de Desarrollo Territorial”**

El presente informe busca contar con una validación social del PDT, que además cuente con un estudio económico de lo que significaría su implementación en el tiempo. En esta etapa se debe entregar una maqueta de producto audiovisual, donde se detallarán las etapas para la producción del video, mediante un guión técnico y un plan de rodaje, se detallarán los planos a grabar, se redactará y traducirá (en los casos que sea necesario) la narración a realizar en el producto audiovisual, se definirán las locaciones de la grabación, y se concretarán los días de rodaje.

#### **6.5.5 Informe final y Video promocional**

El Informe final consiste en un Plan de Desarrollo Territorial, el cual 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 un CD o DVD y en forma escrita a través de 5 ejemplares, en formato hotmelt, tapa papel couche de 200 a 250 gramos, debidamente diseñados según la instrucción que dará el mandante.

Como último producto solicitado, se encuentra la realización de un video promocional. Este material audiovisual permitirá la difusión de los principales resultados obtenidos, junto a la presentación del sector económico en el cual se desarrolla la iniciativa. Para ello se deberá concretar la Producción y Post-producción. El producto audiovisual será entregado en formato Full HD 1080p y debe considerar 5 minutos de duración. Una vez aprobado el vídeo, se deben entregar 5 copias iguales en CD o DVD, en los formatos universales.

#### **6.6 Propiedad intelectual y confidencialidad.**

Todos los documentos originales entregados por la consultora, empresa o persona natural, derivados del presente contrato, serán de propiedad de la Corporación y podrán ser utilizados para los fines que se estime pertinente, mencionando la fuente.

El proponente se obliga a mantener la más estricta confidencialidad sobre la información, antecedentes o base de datos a que tenga acceso en la prestación de los servicios encomendados. Asimismo, se compromete a adoptar todas las medidas oportunas para garantizar que sus empleados mantengan igual confidencialidad, respondiendo en definitiva de todos los perjuicios que se deriven de la infracción de esta obligación.

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

La infracción a cualquiera de las obligaciones antes asumidas, mientras se ejecuta el contrato, dará lugar al término anticipado del contrato. En el evento que esta infracción sea posterior (hasta 1 año), la entidad contratante deberá pagar una suma de 5% del monto total del contrato como evaluación anticipada de los perjuicios.

#### **6.7 Término anticipado del contrato.**

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

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

En caso de incumplimiento, y por consiguiente Término Anticipado del Contrato, La Corporación hará efectiva la Boleta de Garantía de fiel cumplimiento indicado anteriormente.

Se entienden como incumplimiento grave de sus obligaciones, **la segunda vez que un mismo informe sea observado por el Mandante** debido alguna de las siguientes causas:

- i. Descripción deficiente de las actividades y/o productos comprometidos o no permite evaluar el avance real del proyecto en función de las actividades definidas en la carta Gantt del mismo.
- ii. El atraso en la carta Gantt del proyecto supera los 20 días corridos (sólo cuando el atraso sea justificado debido a circunstancias no previstas y la extensión de plazo sea solicitada por el oferente y autorizado por la Corporación Regional se omite esta obligación).
- iii. Cualquiera otra causal estipulada en estas bases.

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

La decisión de poner término al Contrato por incumplimiento grave de las obligaciones del Consultor será comunicada por escrito al Consultor, señalando las circunstancias pormenorizadas que justifican tal decisión. En un plazo de diez días contados desde la fecha de la notificación del término anticipado del Contrato, la Corporación procederá a la

liquidación de los pagos pendientes relacionados con la consultoría, ya sea pagando al Consultor los montos que se le adeuden o haciendo efectiva la Garantía de fiel cumplimiento para recuperar los montos que correspondan por concepto de anticipos.

#### **6.8 Multas y sanciones**

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

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

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

#### **6.9 Interpretación del contrato**

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

- a) Contrato
- b) Propuestas técnica y económica del proponente
- c) Respuestas sobre consulta a las bases
- d) Bases del Concurso

#### **6.10 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.

### **VII. ANEXOS**

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

- **Descripción del oferente (Anexo 1).**
- **Declaración jurada ante notario de conocimiento y aceptación de las bases (Anexo 2).**
- **Declaración jurada simple de compromiso (Anexo 3).**

- **Declaración Jurada simple de no estar afecto a las inhabilidades y restricciones señaladas anteriormente en las presentes bases (Anexo 4).**
- **Oferta económica (Anexo 5).**
- 
- **“LISTADO DE DOCUMENTOS DE POSTULACIÓN” firmado por el representante legal de la institución.**

**Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo**  
**“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”**

**ANEXO 1:**  
**DESCRIPCIÓN DEL OFERENTE.**

<b>IDENTIFICACIÓN DE LA INSTITUCIÓN*</b>		
<b>R.U.T.*</b>	<b>TELÉFONO*</b>	<b>CORREO ELECTRÓNICO (E-MAIL)*</b>
<b>WEB</b>		
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>		<b>RUT REPRESENTANTE</b>
<b>DIRECCIÓN REPRESENTANTE LEGAL*</b>		
<b>COMUNA</b>		<b>CIUDAD / LOCALIDAD</b>
<b>IDENTIFICACIÓN DEL RESPONSABLE DEL PROYECTO*</b>		
<b>JEFE O COORDINADOR DEL PROYECTO*</b>		<b>RUT JEFE O COORDINADOR DEL PROYECTO*</b>
<b>CORREO ELECTRÓNICO (E-MAIL)*</b>		<b>TELÉFONO*</b>

\*Campos obligatorios



**Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo**  
**“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”**

**ANEXO 2**

**DECLARACIÓN JURADA DE CONOCIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE LAS BASES.**

La Persona Natural o Representante legal de la Persona Jurídica que suscribe, declara bajo juramento lo siguiente:

- a) Haber estudiado todos los antecedentes y verificado la concordancia entre sí de las especificaciones y demás antecedentes del concurso.
- b) Estar conforme con las condiciones generales del presente concurso y renunciar de forma expresa a alegar desconocimiento de todo lo enunciado en las presentes Bases Técnicas.

---

Firma del Representante Legal y RUT

Valdivia, abril de 2014.-





**Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo**  
**“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”**

**ANEXO 3**

**DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE COMPROMISO.**

DECLARACIÓN JURADA SIMPLE DE COMPROMISO

Yo, \_\_\_\_\_

RUT \_\_\_\_\_ de profesión \_\_\_\_\_

declaro conocer íntegramente las Bases de la licitación denominada “ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM” y manifiesto mi compromiso y disponibilidad de tiempo para trabajar en la ejecución del estudio indicado como parte del equipo presentado por

\_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
FIRMA

Valdivia, abril de 2014.



**Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo**  
**“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”**  
**ANEXO 4**

**DECLARACIÓN SIMPLE DE NO ESTAR AFECTO A INHABILIDADES NI RESTRICCIONES**

Yo, \_\_\_\_\_  
RUT \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_,  
en representación de la empresa consultora \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

declaro que a la fecha dicha entidad no se encuentra afecto a las inhabilidades y/o restricciones señaladas en las Bases del llamado a licitación: “ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”.

Confirmando mediante palabra de honor y fe de juramento, y declaro que este documento es fiel expresión de la verdad de quien lo emite.

\_\_\_\_\_  
Firma del Representante Legal y RUT

Valdivia, abril de 2014.



**Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo**  
**“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”**

**ANEXO 5**

**OFERTA ECONÓMICA**

Ítem	Unidad	Valor (\$)	TOTAL (\$)
Jefe de Proyecto.			
Consultor Experto.			
Profesional 1			
Profesional 2 Participación ciudadana			
Técnico Profesional 1			
Costos Participación Ciudadana (arriendo sala, data, café, galletas, etc)			
Compra de información SIG o insumos para el análisis territorial (de ser estrictamente necesario)			
Producción audiovisual			
Gastos Generales y Utilidad.			
TOTALES			

La Oferta Económica asciende a \$ \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Firma del Representante Legal y RUT

Valdivia, abril de 2014.

\*Se podrán agregar filas y columnas según se requieran.

\* Se debe incluir el equipo consultor para todas las etapas definidas en la Consultoría.



**Bases Licitación de la Corporación Regional de Desarrollo Productivo**  
**“ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”**

**ANEXO 6**

**PLANIFICACIÓN ESTADOS DE PAGO**

PRODUCTOS INFORMES	Fecha entrega(*)	ponderación	Monto en pesos
AVANCE N°1		20% (FIJO)	\$4.000.000
AVANCE N°2			
AVANCE N°3			
AVANCE N°4			
INFORME FINAL		30% (FIJO)	\$6.000.000

---

Firma del Representante Legal y RUT

Valdivia, abril de 2014.

\* Las fechas deben ser las mismas del cronograma presentado



## LISTADO DE DOCUMENTOS DE POSTULACIÓN “ESTUDIO DE PUESTA EN VALOR DEL PASO HUA HUM”

Nombre o Razón Social Oferente: \_\_\_\_\_

Los siguientes corresponden a la documentación mínima, solicitada para participar de la licitación indicada:

Documentos:	Revisión (si/no)	
	Técnica	Legal
1) Descripción del oferente (Anexo 1)		
2) Declaración Jurada de Conocimiento y aceptación de Bases (Anexo 2)		
3) Carta Compromiso de los participantes (Anexo 3)		
4) Declaración Jurada de no estar afecto a inhabilidades y restricciones (Anexo 4)		
5) Oferta Técnica (Interpretación de los Objetivos, Metodología, Cronología de la Ejecución de Estudio Y Anexos Adicionales)		
6) Currículum Vitae integrantes equipo técnico		
7) Copia simple de los títulos profesionales participantes de la consultoría		
8) Acreditación de experiencia		
9) Copia simple de acta de constitución de persona jurídica o escritura pública.		
10) Certificado de personalidad jurídica vigente		
11) Oferta Económica (Anexo 5)		
12) Planificación Estados de Pago (Anexo 6)		

Declaro que los antecedentes antes indicados corresponden fielmente a la propuesta presentada, y faculto a la Corporación para declarar inadmisibles si alguno de ellos faltase o no correspondiesen a lo solicitado por las bases de licitación.

\_\_\_\_\_  
Nombre y firma representante Oferente

Observaciones (para uso exclusivo etapa de revisión Corporación):		
(De requerir más espacio adjuntar las observaciones en anexo)		
Fecha y hora de recepción	Nombre y firma	Nombre, firma
Recepción oficina partes Corporación	V°B° Revisión Técnica	V°B° Revisión Legal

**Nota:** El postulante deberá presentar este formulario en la oficina de partes en dos copias, la oficina de partes solo acredita presentación de la postulación en el plazo señalado. Serán las etapas de revisión, las encargadas de verificar el cumplimiento de lo indicado por el oferente, las que podrán declarar inadmisibles una postulación si la información indicada no corresponda a la proporcionada en la postulación.

