

BASES TÉCNICAS DE LICITACIÓN

“ESTRATEGIA DE DESARROLLO TERRITORIAL PARA MEHUÍN Y SUS ALREDEDORES, A TRAVÉS DEL DESARROLLO DEL TURISMO DE INTERESES ESPECIALES”

IDI 40001376

1. Desarrollo de la propuesta

1.1 Introducción

Cerca de los límites de la Región vecina, en la comuna de Mariquina, Región de Los Ríos, se encuentra el sector costero de Mehuín, cuya diversa geografía natural, ecoturística, cultural e histórica, constituyen un mix de patrimonios materiales e inmateriales no puestos en valor en la Región.

En ese contexto, el sector de los humedales de Mehuín y su entorno, constituye un patrimonio natural y paisajístico en la costa valdiviana, que presenta una potencialidad turística muy interesante por desarrollar.

La variedad de elementos a considerar en una propuesta de valor turística con potencial de comercialización, puede concentrarse en torno a su río, el Lingue, conocido también como río Mehuín, el cual constituye una cuenca fluvial independiente, aislada del resto de la hidrografía regional, cuyos caudales fluyen desde los cerros y selvas de las montañas de Mahuidanche hasta la bahía de Maiquillahue.

Aguas arriba de esta desembocadura, se extiende otra zona de interesante valor ambiental: los humedales del Lingue, los que están sujetos al vaivén de las mareas durante algunos kilómetros río arriba. Este es el hábitat de las aves migratorias, de las



garzas, de las aves limícolas, de las rapaces y también del raro huillín o nutria de río sudamericana (*Lontra provocax*).

El referido río Lingue (o Mehuín) nace en la Cordillera de Mahuidanche, a más de 600 m de altitud, en los límites de las regiones de la Araucanía y Los Ríos. Entre sus nacaderos y su desembocadura en el océano Pacífico, junto a Caleta Mehuín, presenta un recorrido aproximado de 90 kilómetros, todos ellos comprendidos dentro de los límites de la comuna de San José de la Mariquina. Entre la carretera San José de la Mariquina-Mehuín (Puente Lingue) y la franja oceánica, el eje fluvial del Lingue conecta hasta cuatro sectores distintos de interés ecoturístico y valor medioambiental.

El listado de los valores faunísticos ligados a estos ecosistemas es muy relevante y todavía se siguen descubriendo en él especies nuevas para la ciencia, como es el caso de la llamada Ranita de Mehuín (*Insuetophrynus acarpicus*), que ha sido descubierta en 2012 por científicos de la Universidad Austral de Chile en un apartado estero del río Lingue.

Pero los Humedales de Mehuín y su entorno son, sobre todo, un paraíso para los observadores de aves o birdwatchers. En kayak o en embarcación menor, el recorrido por los humedales del Lingue y su entorno es hoy en día posible.

Todo el lugar es una zona designada como IBA o Área de Importancia Internacional para las Aves y alberga grandes colonias de aves marinas, reductos nidificantes del amenazado pato lile (*Phalacrocorax gaimardi*, el cormorán de patas rojas), colonias de lobos marinos (*Otaria flavescens*) y de pingüinos de Magallanes (*Spheniscus magellanicus*), junto a enclaves propicios para el chungungo o nutria marina sudamericana (*Lontra felina*); además de servir como lugar de paso y de observación de los grandes cetáceos y los delfines que viajan habitualmente por la corriente de Humboldt a lo largo de la ribera sudamericana.

Toda la riqueza de este territorio, sus productos marinos, sus aves, sus paisajes y realidades históricas o presentes, pueden constituir la base de nuevos circuitos y/o recorridos desde la Caleta Mehuín, río arriba, terminando en un bosque nativo hundido y pozas fluviales cercanas al puente Lingue. Estos atractivos y bellezas naturales, pueden constituir elementos angulares a nuevos relatos que en boca de emprendedores y comunidades indígenas que habitan la zona, pueden transformarse en un motor de la



reconversión de capital humano en la zona y sentar precedentes para desarrollar innovación social en productos turísticos vivenciales.

En el contexto de inicio de actividades turísticas con potencial de comercialización, las autoridades regionales y locales, han procurado establecer una sincronía en lo que respecta al desarrollo económico del lugar y proteger la biodiversidad privilegiada que presenta el territorio, sin embargo esto conlleva la necesidad de generar las condiciones necesarias para que los emprendedores y comunidades indígenas que forman parte de este lugar puedan integrar estos aspectos en un plan estratégico de desarrollo y de conservación.

En este escenario, el Gobierno Regional mandata a la Corporación Regional de Desarrollo Productivo de Los Ríos, en adelante indistintamente “La Corporación” o “el mandante”, para ejecutar las acciones necesarias para la licitación y elaboración de la iniciativa **“Estrategia de Desarrollo Territorial para Mehuín y sus alrededores, a través del desarrollo del Turismo de Intereses Especiales”**

1.2 Antecedentes del proyecto

El diseño de una Estrategia de Desarrollo Territorial, que contemple escenarios de corto mediano y largo plazo, para la localidad de Mehuín y sus alrededores, permitirá dinamización de la economía local a través del turismo y otras actividades relevantes como la pesca y el comercio.

Este territorio forma parte del destino Cuatro Ríos, identificado por la Política Regional de Turismo, no obstante, no posee una vocación turística clara ni mucho menos una oferta de productos que permita abordar su desarrollo y fortalecimiento de manera concreta y con expectativas de posicionamiento y mayor competitividad.

Esta zona está dotada de condiciones relevantes y particulares para la generación de una oferta de productos turísticos distinta a los demás destinos regionales, no obstante, requiere de una planificación -estrategia que identifique claramente las acciones orientadas a posicionarlo como tal.

Para el logro de lo anterior es necesario propiciar las condiciones para fortalecer el capital humano y social, lo cual posibilitará la coordinación y gestión de la estrategia, que tendrá



entre otros fines, la agregación de valor al patrimonio natural y cultural del territorio, fomentar la articulación de las actividades productivas de la zona y posibilitar la definición de una cartera de inversiones y productos que faciliten la inserción de este territorio en el mercado, fortaleciendo su competitividad y posicionamiento como destino turístico de intereses especiales.

En concreto, la consecución de los objetivos y productos que componen este estudio, permitirá alcanzar los siguientes avances:

- Definición de una planificación estratégica, participativa y pertinente a los rasgos identitarios locales, la cual posibilitara el desarrollo económico, a través del turismo de la localidad de Mehuín y sus alrededores.
- Generación de empleos, a partir de los negocios existentes y nuevos, relacionados con ocupaciones propias de las actividades outdoor que serán el núcleo de la nueva oferta turística local, estos son, Monitor y/o guía en actividades outdoor como; surf, ecoturismo, cicloturismo, senderismo, vivencias culturales, etc.
- Diversificación productiva local, a través de la incorporación de nuevos productos a la oferta actual, que permitan vitalizar el tejido socioeconómico de la zona y hacer más competitivo este territorio desde el punto de vista turístico.
- Fortalecer los encadenamientos productivos de la actividad turística, con el objeto de mejorar la rentabilidad de los negocios de proveedores locales.
- Innovar en materia de producto, procesos, comercialización y gestión organizacional de las empresas y emprendimientos turísticos de la zona, buscando sentar las bases para el desarrollo de un destino de T.I.E único en la región.
- Fortalecer el capital social de la localidad, con el objeto de facilitar la planificación y gestión del desarrollo turístico de la zona, basado en un modelo de desarrollo sustentable y ecológicamente equilibrado que contribuirá a la protección y puesta en valor del patrimonio natural y cultural local, mejorando la calidad de vida de los residentes locales.



1.3 Propósito de la licitación.

El presente documento corresponde al llamado a licitación **“Estrategia de Desarrollo Territorial para Mehuín y sus alrededores, a través del desarrollo del Turismo de Intereses Especiales”**, cuyo propósito es apoyar técnicamente la creación e

estrategia de desarrollo territorial, sustentado en el reconocimiento del potencial que el área de estudio posee.

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

2. Objetivos

2.2 Objetivo General

Generar una estrategia de desarrollo territorial, que sustentada en el turismo, defina los requerimientos de infraestructura habilitante, equipamiento e instalaciones, productos/servicios y competencias del capital humano y social para el desarrollo turístico de la localidad de Mehuín y sus alrededores como un destino de Turismo de Intereses Especiales pertinente, diverso y competitivo.

2.2 Objetivos específicos

- I. Dotar al territorio de un Roadmap, que facilite la planificación y gestión de los actores públicos y privados vinculados al desarrollo del territorio.
- II. Desarrollar y fortalecer una cartera de productos turísticos, con énfasis en los elementos diferenciadores del territorio y basada en los principios valóricos de integración de la comunidad local y respeto por la biodiversidad, en aras de facilitar el desarrollo de un destino de T.I.E.
- III. Generar una cartera de proyectos de inversión pública y privada para un horizonte de corto y mediano plazo, necesaria para alcanzar los objetivos definidos en la Estrategia de Desarrollo territorial.
- IV. Fortalecer las capacidades del capital humano y social del territorio, para mejorar la competitividad de las empresas y emprendimientos locales y generar las condiciones necesarias para la gobernanza.



3. Productos Solicitados

3.1 Diagnóstico territorial.

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

- Definición de criterios metodológicos que permitan identificar el alcance territorial del área de estudio y su área de influencia (Mehuín y sus alrededores).
- Caracterización del área de estudio y diagnóstico competitivo del potencial turístico del territorio (Potencialidades y restricciones)
- Identificación y descripción de elementos históricos, sociales, culturales, naturales, geomorfológicos, entre otros atributos diferenciadores, que fundamentarán la definición de la estrategia de desarrollo para el territorio.
- Mapa de Actores con énfasis en líderes en función de cadena de valor, nivel de influencia y compromiso con el desarrollo del territorio (Comunidades y emprendedores del ámbito turístico y otros rubros que potencien la oferta del territorio y que pueden integrarse en pertinencia y coherencia con un eventual futuro producto turístico comercializable; actores públicos; entre otros).
- Validación del diagnóstico territorial con actores locales pertinentes.



3.2 Estrategia de desarrollo territorial.

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

- Diseño de una hoja de ruta con identificación de iniciativas estratégicas por horizonte de corto, mediano y largo plazo, que facilite la planificación y gestión de los actores públicos y privados vinculados al desarrollo del territorio.
- Desarrollo de una cartera de productos turísticos, con énfasis en los elementos diferenciadores del territorio y basada en los principios valóricos de integración de la comunidad local y respeto por la biodiversidad, en aras de facilitar el desarrollo de un destino de turismo de intereses especiales.
- Diseño de un modelo de gestión territorial para la articulación e inserción regional en destinos de mayor consolidación, asegurando la conformación y fortalecimiento

de una gobernanza local que facilite la coordinación e implementación de las iniciativas estratégicas contenidas en la hoja de ruta.

- Diseño de una estrategia de marketing y comercialización con elementos desarrollados y consensuados en el estudio, implementando algunos elementos de difusión, entre otros.
- Cartografía temática del nuevo destino turístico, que acompañe la presentación georreferenciada del área de estudio y su área de influencia, modelando sus principales productos turísticos, en el contexto comunal y regional.
- Validación de la estrategia de desarrollo territorial con actores locales pertinentes.

3.3 Cartera de proyectos habilitantes.

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

- Identificación de infraestructura y equipamiento habilitante requerido para el desarrollo del nuevo destino turístico con propuesta de inversión público – privada.
- Plan de acción para la inversión público - privada, en el que se especifique horizonte de ejecución, monto estimado, fuentes de financiamiento, entre otros antecedentes de interés.
- Validación del plan de acción con actores territoriales.



3.4 Definición de capacidades del capital humano y social del territorio.

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

- Identificación de las brechas del capital humano.
- Propuesta y validación de protocolos de transferencia que permita su implementación en términos operativos y que permita su desagregación modular, según la necesidad particular de los emprendedores, de acuerdo a las brechas identificadas.
- Desarrollo de al menos 2 actividades de transferencia y divulgación técnica, en temáticas priorizadas por los actores territoriales, orientados a fortalecer las capacidades de los emprendedores locales existentes.

Resumen de Productos Solicitados:

PRODUCTO ASOCIADO	INFORME/ETAPA
I. Diagnóstico de potencialidades y restricciones.	Informe Técnico N°1
II. Estrategia de desarrollo territorial.	Informe Técnico N°2
III. Cartera de proyectos habilitantes.	Informe Técnico N°3 e Informe
IV. Fortalecimiento de las capacidades del capital humano y social del territorio	Final

4. Metodología a utilizar.

El oferente que se adjudique el estudio “Estrategia de Desarrollo Territorial para Mehuín y sus alrededores, a través del desarrollo del Turismo de Intereses Especiales”, deberá presentar la metodología que utilizará para el desarrollo del mismo y los alcances específicos de los productos, para ser aplicado en la Región de Los Ríos, metodología que podrá ser ajustada en una reunión previa de planificación con la contraparte técnica designada para el referido estudio.



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

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

5. Propiedad Intelectual

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

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

6. Cartografía y mapas temáticos.

6.1 Sistema de referencia Geodésico.

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



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

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

Fuente: IGM, 2008

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

6.2 Proyección cartográfica.

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

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

7. Informe final

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



8. Oferentes

Podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, con domicilio en Chile, con experiencia demostrable de al menos 5 años relativa al área del presente estudio, especificando nombres de las iniciativas, mandantes y contacto actualizado para verificar la información reportada.

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

acompañar documentación que lo acredite, ya sea la escritura de constitución o en alguna de sus modificaciones, según sea el caso.

9. Del equipo de trabajo.

9.1 De los profesionales

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

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



9.2 Del jefe de proyecto.

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

PROFESIÓN	EXPERIENCIA
Administrador de Empresas, Geógrafo, Ingeniero,	Profesional con al menos 5 años de experiencia, con alto conocimiento en valorización y desarrollo de

Comercial u otro vinculado a los objetivos de la licitación.	procesos productivos, que acredite experiencia en proyectos similares al descrito en las bases técnicas de licitación, posesión de título profesional afín con objetivos de la iniciativa.
--	--

Se espera que al menos parte del equipo se encuentre disponible en forma permanente en la región, para interactuar con la contraparte técnica de esta consultoría.

10. Plazos, monto y distribución de los recursos

10.1 Plazo de ejecución

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

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

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



10.2 Monto licitación

Etapas	Porcentaje sobre el presupuesto	Monto (\$) involucrado
Informe I <ul style="list-style-type: none"> Diseño de Hoja de Ruta. 	30%	9.000.000
Informe II <ul style="list-style-type: none"> Cartera de proyectos habilitantes. Definición de capacidades del capital humano y social del territorio. 	40%	12.000.000
Informe III e Informe Final. <ul style="list-style-type: none"> Cartera de productos turísticos. Informe Final. 	30%	9.000.000
MONTO FINAL		\$30.000.000

El monto máximo disponible es de \$ 55.000.000 con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total de la iniciativa y no por etapa separadas.

11. Cronograma licitación.

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

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación.	31 de octubre de 2018
	Inicio Consultas.	5 de noviembre de 2018
	Cierre Consultas.	8 de noviembre de 2018
	Cierre Licitación.	26 de noviembre de 2018
	Publicación de Resultados	Diciembre de 2018



	admisibilidad.	
	Adjudicación estimada de la Licitación.	Diciembre de 2018
Inicio Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	Noviembre de 2018

La Corporación informará a través de la página web www.corporacionlosrios.cl, cualquier cambio en el presente cronograma, siendo responsabilidad de los interesados la revisión de la misma. En caso de que la Corporación, detecte que no existe ninguna oferta, podrá aumentar el plazo de cierre de la licitación hasta un máximo de 15 días, de manera de evitar la declaración automática de concurso desierto. Esta situación se informará oportunamente en el proceso de compra a través del sitio web antes señalada.

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

La Corporación, se reserva el derecho a publicar en su sitio web, cualquier tipo de aclaración y/o anexo durante el proceso de licitación, por lo que será responsabilidad de los oferentes mantenerse actualizados de cualquier antecedente que se incorpore. En caso que la aclaración o anexo, sea de tal magnitud que de alguna manera modifique las presentes bases, se otorgará un plazo prudente para que lo oferentes puedan adecuar sus ofertas.

11.1 Correspondencias y comunicaciones

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

Las respuestas a las preguntas recibidas durante el proceso serán publicadas en el sitio web: www.corporacionlosrios.cl, el día 1 de octubre de 2018, las cuales serán resueltas sin dar a conocer el oferente que la formula, asimismo, las repuestas serán consideradas como parte de las bases de la Licitación descrita en el presente documento.

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



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

consultas@corporacionlosrios.cl

11.2 Lugar y recepción de las propuestas

Las propuestas serán recepcionadas en formato impreso (dos copias) y digital (una copia), **hasta las 13:00 horas del día 26 de noviembre de 2018**, en la oficina de partes de La Corporación Regional de Desarrollo Productivo de los Ríos ubicada en Esmeralda N°643, 2° piso, Valdivia.

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

12. Evaluación.

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

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

Con todo, si la Comisión Técnica formulara precisiones, sugerencias u observaciones metodológicas, o solicitare aclaraciones respecto de alguna de las ofertas declaradas admisibles y cuya calificación sea igual o superior a 5.0, aquéllas deberán ser comunicadas al postulante a través de correo electrónico, otorgándole un plazo prudencial, que no podrá exceder de 10 días hábiles contados desde el envío del correo,





para que manifieste por el mismo medio su intención de subsanar las observaciones o de ajustar su propuesta a las precisiones formuladas. En caso de expresar positivamente su voluntad, el oferente deberá indicar la metodología de trabajo que empleará para superar las observaciones o la forma en la que incorporará las sugerencias a su oferta, según corresponda, para proceder a evaluar la calidad de su respuesta.

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

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

12.1 Criterios de Evaluación

ÍTEM A EVALUAR		Factor
Entidad oferente: (1) Todas aquellas iniciativas que el oferente incluya en su postulación serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán los años e iniciativas de experiencia posterior al año de titulación.		
Institución Postulante.	Trayectoria de la entidad (Años de experiencia demostrada) Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente respecto a los años de trayectoria que posea la entidad. Criterio de evaluación: <ul style="list-style-type: none">– Nota 5,0 de 5 a 7 años de experiencia.– Nota 6,0 de 8 a 10 años de experiencia.– Nota 7,0 11 o más años de experiencia.	3%
	Cantidad de iniciativas similares ejecutadas comprobables. Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente en la ejecución de trabajos o proyectos similares a los requeridos en las presentes bases. Para acreditar la experiencia declarada en este criterio, los oferentes deberán presentar como documento adjunto a su oferta: <ul style="list-style-type: none">a. Documento completo, fechado y firmado (anexo 1)b. Acompañar en anexo 1 cartas debidamente firmadas, acreditaciones,	7%





	<p>constancia emitida por el mandante u otras que permitan comprobar la correcta realización del proyecto.</p> <p>La Corporación se reserva el derecho de comprobar la veracidad de los antecedentes proporcionados.</p> <p>Aquellos proyectos o trabajos respecto de los cuales no se haya acompañado la respectiva acreditación no serán considerados como experiencia del oferente.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 0 el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 4,0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. 	
--	--	--

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

Jefe de Proyecto	<p>Trayectoria Profesional</p> <p>Este criterio evalúa la pertinencia profesional del jefe de proyecto que va a dirigir, los cuales al ser altamente técnicos requieren de conocimientos afianzados que aseguren la calidad y buen resultado de los mismos.</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente respecto a los años de trayectoria que posea el profesional.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 5,0 de 5 a 7 años de experiencia. – Nota 6,0 de 8 a 9 años de experiencia. – Nota 7,0 de 10 o más años de experiencia. 	4%
------------------	--	----





	<p>Cantidad de iniciativas ejecutadas</p> <p>Número de trabajos (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros) en los que ha participado pertinentes a la consultoría.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 0 el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 4,0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. 	6%
	<p>Coherencia perfiles profesionales</p> <p>Este criterio evalúa la pertinencia de los profesionales que integran el equipo, los cuales al ser altamente técnicos requieren de conocimientos afianzados que aseguren la calidad y buen resultado de los mismos.</p> <p>Se requiere un equipo base multidisciplinario de acuerdo a lo indicado en el punto 9 de las bases técnicas.</p> <p>Se evaluará según siguiente estructura:</p> <p>El oferente cumple con la coherencia profesional solicitada en el punto 8 de las bases.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 4,0: No cumple. – Nota 7,0: Si cumple. 	5%
Equipo Profesional	<p>Cantidad de iniciativas ejecutadas</p> <p>Número de proyectos y/o estudios en los que haya participado cada profesional del equipo, relacionados con la temática solicitada para cada tipo de perfil profesional o área equivalente. La calificación se asignará de acuerdo al promedio de iniciativas del equipo profesional.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 0, el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 2,0, el oferente acredita haber realizado entre 1 y 3 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 4,0, el oferente acredita haber realizado entre 4 y 6 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. 	15%





	<ul style="list-style-type: none"> – Nota 6,0 el oferente acredita haber realizado entre 7 y 9 proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. – Nota 7,0 el oferente acredita haber realizado 10 ó más proyectos similares a lo requerido en las presentes bases en los últimos 7 años. 	
	<p>Años de experiencia (proyectos, estudios, consultorías, asesorías, otros).</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el profesional respecto a los años de trayectoria que posea. La calificación se asignará de acuerdo al promedio de años de experiencia del equipo profesional.</p> <p>Criterio de evaluación</p> <ul style="list-style-type: none"> – Nota 5,0 de 3 a 5 años de experiencia. – Nota 6,0 de 6 a 8 años de experiencia. – Nota 7,0 9 o más años de experiencia. 	5%
Calidad de la Propuesta Técnica		
Oferta Técnica	<ul style="list-style-type: none"> – Cumple con los requerimientos expresados en las bases y presenta argumentos técnicos sustentados. – Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales. – La propuesta de todos los productos es coherente y permite obtener resultados ordenados y sistémicos. – Considera elementos económicos (productivos), ambientales, sociales, institucionales, tecnológicos y de desarrollo territorial. – Conocimiento del tema y del territorio en el que se emplaza. <p>Este ítem se evaluará con nota de 0 a 7,0.</p>	45%
Valor agregado		
	<ul style="list-style-type: none"> – Propuesta acorde a los objetivos estratégicos del estudio, que permitan complementar y dar valor coherente y medible al producto final. <p>Se evaluará aquel valor agregado que se integre exclusivamente en el anexo dispuesto para ello (Anexo 2) de no agregarse en dicho apartado, se entenderá que la propuesta no posee valor agregado, puntuándose con nota mínima (0)</p>	5%
Presentación formal de la oferta		
	Documentación indicada en las presentes bases debidamente completadas, acorde a las fechas de vigencia solicitadas.	5%



13. Entrega de informes y formas de pago.

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

13.1. Informes

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

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

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

13.2. Pagos

- a. Primera cuota, correspondiente a un 30% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del primer informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- b. Segunda cuota, correspondiente a un 40% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- c. Tercera cuota, correspondiente al 30% del valor total del contrato, contra aprobación por parte de la Corporación, o de quien ésta designe del tercer informe



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



VºBº Asesor Jurídico

Corporación Regional de Desarrollo Productivo

Región de Los Ríos

30 de octubre de 2018