

BASES TÉCNICAS DE LICITACIÓN

PROMOCIÓN DE OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

ETAPA OFERTA DE VALOR REGIONAL

IDI 40035861

1. Antecedentes generales

1.1 Antecedentes de la iniciativa

Las economías requieren incorporar *inversión extranjera directa* durante sus procesos de crecimiento, puesto que esta compensa la falta de ahorro interno, posibilitando alcanzar tasas de crecimiento más elevada, sostenida y sustentable, impactando positivamente en la calidad del empleo y cantidad de mejores puestos de trabajo. Otros aportes reconocidos de la IED a las economías son: el acceso a nuevas fuentes de capital, el aporte de tecnologías; las mejoras en gestión; el acceso a nuevos mercados; los procesos que impactan en una mayor productividad; el aumento de la recaudación tributaria y el incremento en los niveles de competitividad.

Los beneficios que representa la IED provocan que el número de localizaciones potenciales para instalar un proyecto con fuerte componente de IED se multiplique de la mano del creciente protagonismo de los países emergentes. Asimismo, la tendencia sostenida hacia la globalización y fragmentación de los procesos de producción demandan una mayor especialización productiva, lo que implica que los inversores buscan capacidades y recursos cada vez más específicos.

La realidad es que hoy la competencia es compleja, activa, enérgica, por lo cual, la Región de Los Ríos debe perfeccionar y actualizar la oferta regional, incorporando a ella las crecientes oportunidades de negocios existente en el territorio, y que pueden ampararse en el gran paraguas de atributos que Chile muestra al mundo.



Estrategia de Fomento y Promoción de la IED en Chile¹

La Estrategia de Fomento y Promoción de la IED en Chile debe realizarse con proyectos que contribuyan a la diversificación territorial de la IED y que promuevan el desarrollo socioeconómico de las regiones, a alguno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas y en particular, proyectos de inversión que promuevan el desarrollo sostenible a través de una conducta empresarial responsable, entre otros criterios de focalización para la búsqueda y atracción proactiva de IED.

Actualización Estrategia Regional de Desarrollo²

La actualización de la Estrategia Regional de Desarrollo reconoce Desafíos pendientes en ERD 2009-2019 haciendo hincapié en la necesidad de avanzar en la implementación de iniciativas que permitan continuar el trabajo que se ha realizado en materia de proyección internacional de la Región y de colaboración interregional, ampliando los espacios de articulación estratégica. También, apuesta en su lineamiento 1 sobre la *gestión regional descentralizada y participativa*, la necesidad de consolidar las capacidades técnicas y administrativas para fortalecer el proceso de descentralización efectiva de la institucionalidad en el territorio regional y local, promoviendo una mayor articulación y empoderamiento de la ciudadanía, las organizaciones privadas y la sociedad civil, reforzando la internacionalización y la interregionalización, entre ellas:

1. Implementar un sistema de coordinación institucional para desarrollar una estrategia integral de vinculación extrarregional, promoviendo la actividad económica, científica y cultural de la Región.
2. Fortalecer las capacidades técnicas regionales y dotar de los recursos necesarios para la gestión y cooperación subnacional, nacional e internacional.
3. Desarrollar y posicionar a nivel nacional e internacional la “Marca Región” reforzando la identidad de sus territorios para difundir las potencialidades y fortalezas de la Región en todos sus ámbitos: económico, ambiental, social y cultural.

¹ <https://bcn.cl/2z7lk>

² <https://tinyurl.com/2p53kxdk>



4. Impulsar la inserción interregional e internacional de Los Ríos, estableciendo acuerdos que permitan potenciar sectores productivos locales.
5. Consolidar la atracción de inversiones y talento humano fortaleciendo el sistema regional productivo, socio-cultural y del conocimiento.
6. Articular acuerdos público-privados a escala nacional e internacional enfocados en potenciar las capacidades de universidades, centros de investigación y empresas que incorporen investigación, desarrollo, innovación y emprendimiento (I+D+I+e) para el desarrollo de buenas prácticas y conocimiento.

Política Regional de Fomento Productivo, Emprendimiento e Innovación 2021-2026³

La Política Regional de Fomento Productivo, Emprendimiento e Innovación 2021-2026, promueve una visión de desarrollo al 2030, donde la Región de Los Ríos fortalecerá e incorporará modelos de producción ambientalmente sostenibles, generadores de bienestar social para sus habitantes, reconocidos y valorados nacional e internacionalmente.

1.2. Propósitos de la licitación

El presente documento corresponde al llamado a licitación de la **Oferta de valor regional** enmarcado en el **Estudio Promoción de oportunidades de inversión en la Región de Los Ríos**, mediante el cual, se busca generar una oferta priorizada de oportunidades de inversión, basada en aquellas cadenas de valor donde la región presente ventajas competitivas o diferenciadoras, proporcionando así, un instrumento de planificación, que debe recoger la reflexión y los fundamentos de actores relevantes de la comunidad local, dirigido a potenciar el desarrollo económico mediante la programación, implementación y financiamiento de un trabajo con acciones alineadas y coherentes que aumenten la presencia IED en la economía regional.

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. **El oferente no podrá modificar el título, objetivo general ni objetivos específicos de la licitación. La no correspondencia de lo anterior facultará a la Corporación a rechazar la oferta sin más trámite.**

³ <http://bitly.ws/vzmH>



2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Con la finalidad de fundamentar y establecer un marco concreto y actualizado que apoye la gestión para la internacionalización de la región de Los Ríos, el objetivo de la presente licitación es levantar una oferta de valor regional que permita posicionar internacionalmente a la Región de Los Ríos como territorio con características y atributos especiales y únicos, ofreciendo un entorno privilegiado para localizar inversión extranjera que identifique y destaque además las condiciones habilitantes necesarias para su materialización o instalación. La oferta de valor regional que se construya debe servir como insumo estratégico para nutrir y potenciar la oferta de atracción de inversión extranjera de Chile.

2.2. Objetivos específicos

- I. Caracterizar la realidad de la región y sus comunas, como destinos para la IED, que considere su entorno económico- productivo, la infraestructura física y tecnológica, el ecosistema público y privado vinculado al desarrollo productivo y los incentivos a la inversión extranjera, a través de la aplicación de técnicas mixtas de investigación.
- II. Caracterizar los principales sectores productivos de la región, identificando aquellos rubros emergentes con potencial para la inversión extranjera directa, a través de la aplicación de técnicas mixtas de investigación.
- III. Establecer la oferta de valor regional, a partir de los resultados derivados de los análisis previos, que permita identificar claramente los elementos más destacados de ella y las brechas existentes como un destino de negocios para inversionistas extranjeros.
- IV. Elaborar y validar línea gráfica de la oferta de valor priorizada de la región de Los Ríos, sobre la base de los elementos diferenciadores y atributos que singularizan a la región de Los Ríos en términos sociales, económicos, culturales y ambientales



3. Productos Solicitados

La oferta de valor regional debe estar sustentada en evidencia válida con miras a que el potencial inversionista la juzgue positivamente. Además, la argumentación y fundamentos facilitados le debe permitir considerar que los atributos presentados son sostenibles en el tiempo. La consultora deberá levantar información y relevar los atributos precisos y particulares de la región en la cual se espera se instale la inversión extranjera. La oferta presentada deberá proponer una metodología de trabajo para cada uno de los productos solicitados a continuación.

Resumen de Productos Solicitados:

Objetivo asociado	Productos/ Informes	Plazos de entrega	Pago asociado
General	INFORME 1. Revisión de la estrategia metodológica y cronograma. Debe incluir los ajustes relativos al cronograma de trabajo para toda la consultoría y la revisión y ajustes de la estrategia metodológica presentada en la oferta técnica. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original (Word) editable.	5 días	0%
1	INFORME 2: DOCUMENTO AVANCE DEL ESTUDIO. Deberá desarrollar los 4 primeros temas propuestos en la tabla de contenidos. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original (Word) editable.	30 días	30%
2 y 3	INFORME 3: DOCUMENTO FINAL Y COMPLETO DEL ESTUDIO. Contempla el desarrollo completo del estudio en la totalidad de los temas y productos de la tabla de contenido. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original (Word) editable. Deberá considerar la entrega de una presentación (.ppt, .pdf u otro) en base a los resultados obtenidos.	60 días	50%
4	INFORME 4: Diseño y desarrollo de un catálogo digital bilingüe (español – inglés) que promueva y presente la oferta de valor regional desarrollada recogiendo los principales resultados del estudio para la promoción y atracción de la inversión extranjera directa (IED)	30 días	20%



4. TABLA DE CONTENIDO

A modo de focalizar el ámbito de la consultoría, a continuación, se entrega un listado de contenidos que deben ser abordados en los productos/informes 2 – 3 y 4. Este listado corresponde a una guía genérica y referencial, la cual podrá ser complementada y adaptada en la presentación de la oferta técnica por parte de los oferentes.

4.1 Perfil regional

En este apartado se deberá contar con la información general destacable de la región. Contemplará los siguientes puntos como mínimo:

- a) Ubicación geográfica
- b) Indicadores económicos, laborales y sociales
- c) Datos demográficos
- d) Ciudades principales
- e) Principales sectores económicos y empresas más relevantes en los mismos (capitales de cualquier origen).
- f) Oferta exportable
- g) Talento y oferta académica
- h) Atractivo natural, cultural y turístico
- i) Presencia de inversión extranjera directa

4.2 Infraestructura competitiva regional

Es necesario destacar el **perfil competitivo** de la región en términos de conectividad, infraestructura, logística, telecomunicaciones y parques industriales.

- a) Infraestructura aérea, marítima y terrestre.
- b) Infraestructura de salud: Hospitales, clínicas, centros de salud
- c) Infraestructura eléctrica
- d) Infraestructura tecnológica
- e) Telecomunicaciones
- f) Parques industriales y zonas francas
- g) Disponibilidad de oficinas tipo A y B
- h) Otros



4.3 Ecosistema público y privado

Identificar y desarrollar un mapa de actores relevantes en el ecosistema regional de la IED en el ámbito público y privado, y que deberá abordar al menos:

- a) Gobierno regional
- b) Entidades públicas
- c) Gremios y otras entidades privadas
- d) Centros de I+D
- e) Iniciativas público-privadas (Fundaciones, etc.)
- f) Universidades y Centro de formación técnicos
- g) Otros

4.3 Incentivos para la inversión

Se debe detallar aquellos elementos que contribuyen a la competitividad de las oportunidades de negocio en la región, identificando al menos las siguientes:

- a) Incentivos tributarios
- b) Subsidios e incentivos de apoyo
- c) Iniciativas público-privadas para el desarrollo de oportunidades

4.4 Sectores destacados para la IED

Esta identificación deberá considerar los objetivos regionales de desarrollo y principalmente destacar los atributos de dichos sectores para resulte atractiva la promoción de la región al inversionista extranjero y permita la instalación de empresas internacionales que contribuyan a mejorar las condiciones de desarrollo regional.

Para cada sector detectado, se deberá considerar la siguiente información:

- Caracterización del sector
- Ubicación territorial
- Descripción de las fortalezas y brechas del sector
- Condiciones habilitantes:
 - Disponibilidad de insumos
 - Capital humano específico
 - Disponibilidad de proveedores
 - Redes logísticas
- Principales elementos regulatorios asociados a cada sector



4.5 Análisis comparativo y competitivo de la región

En este apartado se deberá identificar las ventajas comparativas y competitivas, brechas y oportunidades presentes en el entorno productivo de la región y sus comunas. Definir los atributos que la harán ser seleccionada como destino de inversión frente a las demás regiones del país.

Se deberá incorporar un análisis comparativo de la región frente a las demás, por ejemplo, a través del uso de indicadores estandarizados, rankings internacionales, entre otros.

Adicionalmente es importante que indique la complementariedad y/o el grado de colaboración potencial con otras regiones.

4.6 Hallazgos y recomendaciones

La parte final del estudio deberá contener un resumen de los hallazgos destacables y recomendaciones atingentes para poner en valor a la región de forma que sea considerada por el inversionista extranjero para la implementación o expansión de sus proyectos.

4.8 Plataformas

-Diseñar y desarrollar un catálogo digital bilingüe (español – inglés) que promueva y presente la oferta de valor regional desarrollada, recogiendo los principales resultados del estudio para la promoción y atracción de la inversión extranjera directa (IED). Lo anterior deberá ser validado y revisado junto a la contraparte técnica de esta iniciativa.



5. GLOSARIO

Inversión Extranjera Directa (IED): La IED es la categoría de la Balanza de Pagos (BP) y de la Posición de Inversión Internacional (PII), que registra las inversiones de una entidad residente de una economía (inversionista directo), en otra economía o país, con la finalidad de influir significativamente o controlar la gestión de su inversión, lo que implica una relación de largo plazo. La recomendación internacional sugiere que la inversión directa se materializa cuando el inversionista directo tiene al menos el 10% del poder de voto de la empresa. Las transacciones de IED, que incluyen: aportes de capital, reinversión de utilidades, deuda, así como las rentas generadas por estas inversiones, las que se contabilizan en la BP. Por su parte, los stocks de activos y pasivos se registran en la PII.

Territorio económico: El territorio económico incluye todas las áreas bajo control económico efectivo de un solo gobierno. El concepto de territorio económico tiene una doble dimensión y hace referencia tanto a la ubicación física como a la jurisdicción legal. Con respecto a su composición, un territorio económico (o economía) está formado por todas las unidades institucionales residentes en ese territorio. El territorio económico incluye el suelo, el espacio aéreo, las aguas territoriales y la plataforma continental bajo aguas internacionales.

Condiciones habilitantes: Determinantes básicos de la competitividad de una región: institucionalidad e infraestructura. El desarrollo adecuado de pilares necesarios para obtener los beneficios de avances en capital humano, eficiencia o innovación y sofisticación.

6. Metodología a utilizar.

El oferente que se adjudique la **Oferta de valor regional** enmarcado en el **Estudio Promoción de oportunidades de inversión en la Región de Los Ríos**, 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. La metodología utilizada en su elaboración es un factor relevante para validar los resultados, los hallazgos y alcanzar la confiabilidad en las propuestas de oportunidades de inversión extranjera directa. Al respecto, y en base a lo requerido por la región en las bases de licitación, se exigirá a los posibles oferentes:

- a) Un detalle de la estrategia metodológica y los fundamentos en que se basa su elección.
- b) Métodos de captura de información y fuentes documentales a utilizar, con su respectiva argumentación.
- c) Propuesta de análisis cuantitativo y variables a considerar en el mismo.
- d) Propuesta de análisis cualitativo y técnicas de levantamiento y análisis a utilizar.
- e) Bibliografía actualizada que sustente en forma robusta y confiable la información usada para alcanzar los resultados de la oferta.

7. Propiedad Intelectual

Respecto a la propiedad intelectual los oferentes deberán sujetarse a lo señalado en el numeral 4.7 de las bases administrativas.

8. Cartografía y mapas temáticos

En caso de que la iniciativa licitada exija cartografía y mapas temáticos (lo cual, de proceder, se indicará en los productos entregables), deberá considerarse lo siguiente:



8.1. 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.

8.2. 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.



9. 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 un CD o DVD o *pendrive*, y en forma escrita a través de un (1) ejemplar, en formato *hot-melt*, tapa papel *couché* de 200 a 250 gr/m², debidamente diseñado según la instrucción que dará el mandante.

Adicionalmente deberá acompañar el informe final con un resumen ejecutivo que expongan los principales antecedentes de la iniciativa ejecutada. Su contenido y extensión será acordado con la Corporación.

10. Oferentes

Dada la especialización del presente estudio, podrán participar en esta licitación personas jurídicas con o sin fines de lucro, nacionales o extranjeras, que hayan liderado previamente un mínimo de 3 iniciativas en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización o consultorías en materia de oferta de valor regional.

Todas las experiencias referidas anteriormente, deberán estar vinculadas a los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes bases técnicas de licitación.

11. Del equipo de trabajo.

11.1. De los profesionales

Dada la especialización del presente estudio, los profesionales que se desempeñen en la ejecución de la iniciativa deberán demostrar su participación según lo exigido en la siguiente tabla:



PERFIL	EXPERIENCIA DEMOSTRABLE
PROFESIONAL N°1	Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 3 iniciativas (proyectos o servicios prestados) en procesos de diseño, manipulación y análisis de instrumentos de investigación cuantitativa o mixta, vinculados a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes bases técnicas de licitación.
PROFESIONAL N°2	Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 3 iniciativas (proyectos o servicios prestados) en el diseño de material gráfico para apoyar estrategias de posicionamiento vinculadas a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes bases técnicas de licitación.

El oferente deberá describir con detalle el organigrama del equipo de trabajo, que al menos, deberá contar con 3 integrantes incluyendo al jefe de proyecto, 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.

Sumar profesionales al equipo no se relaciona con modificaciones en el presupuesto.



11.2. Del jefe de proyecto.

El jefe de proyecto que dirija la ejecución del estudio debe contar con experiencia profesional demostrable que cumpla con los siguientes requisitos:

PERFIL	EXPERIENCIA
Jefe de proyecto	Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 5 iniciativas (proyectos o servicios prestados) en procesos de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes bases técnicas de licitación.
	Quien asuma dichas funciones deberá demostrar su participación en un mínimo de 5 iniciativas (proyectos o servicios prestados) en procesos de liderazgo de proyectos afines a los objetivos de este estudio.

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.

12. Plazos, monto y distribución de los recursos

12.1. Plazo de ejecución

El estudio se basa en 4 etapas, **teniendo como plazo máximo de ejecución 4 meses**, una vez firmado el contrato. El plazo de ejecución incluye reuniones periódicas fijadas con la contraparte (1 vez cada 15 días), donde se dé cuenta de los avances y su correspondiente aprobación. Lo anterior, 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.



12.2. Monto licitación

Productos/ Informes	Plazos de entrega	Pago asociado
INFORME 1. Revisión de la estrategia metodológica y cronograma. Debe incluir los ajustes relativos al cronograma de trabajo para toda la consultoría y la revisión y ajustes de la estrategia metodológica presentada en la oferta técnica. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original (Word) editable.	5 días	0%
INFORME 2: DOCUMENTO AVANCE DEL ESTUDIO. Deberá desarrollar los 4 primeros temas propuestos en la tabla de contenidos. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original (Word) editable.	30 días	30%
INFORME 3: DOCUMENTO FINAL Y COMPLETO DEL ESTUDIO. Contempla el desarrollo completo del estudio en la totalidad de los temas y productos de la tabla de contenido. El informe será presentado en formato .pdf, acompañado del formato .doc original (Word) editable. Deberá considerar la entrega de una presentación (.ppt, .pdf u otro) en base a los resultados obtenidos.	60 días	50%
INFORME 4: Diseño y desarrollo de un catálogo digital bilingüe (español – inglés) que promueva y presente la oferta de valor regional desarrollada recogiendo los principales resultados del estudio para la promoción y atracción de la inversión extranjera directa (IED) / Informe final.	30 días	20%

El monto máximo disponible es de \$25.000.000 con todos los impuestos incluidos. La adjudicación de la presente licitación se hará por el total de la iniciativa y no por etapa separadas.



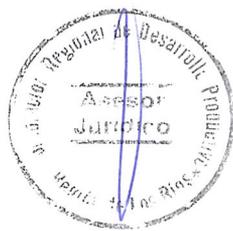
13. Cronograma licitación.

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

ETAPA	PLAZOS	FECHAS
Consultas y Admisibilidad	Inicio Licitación.	5 de enero
	Inicio Consultas.	6 de enero
	Cierre Consultas.	9 de enero
	Respuesta consultas.	10 de enero
	Cierre Licitación.	20 de enero
	Publicación de Resultados admisibilidad.	24 de enero
	Adjudicación de la Licitación.	3 de febrero
Inicio Proyecto	Inicio estimado del Proyecto.	6 de febrero

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 de 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.



13.1. 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 10 de enero 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

13.2. Lugar y recepción de las propuestas

Las propuestas serán recepcionadas en la plataforma de postulación www.corporacionlosrios.cl/internacional hasta el día 20 de enero del 2023, hasta las 16.00 horas, zona horaria chile continental (GMT-3) y todos los documentos deberán ser enviados a internacional@corporacionlosrios.cl

No será considerada ninguna oferta presentada fuera de plazo y por otro canal diferente a los indicados.

14. Evaluación.

El proceso de evaluación se regirá de acuerdo con lo señalado en los numerales 6 de las bases administrativas. Sin perjuicio de las especificaciones que se indiquen en las presentes bases técnicas



14.1. Criterios de Evaluación

ÍTEM A EVALUAR	FACTOR
<p>Entidad oferente: (1) Todas aquellas iniciativas que el oferente incluya en su postulación serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán los años e iniciativas de experiencia posterior al año de titulación.</p>	
<p>Institución Postulante</p>	<p>Cantidad de iniciativas similares ejecutadas comprobables.</p> <p>Se evaluará la experiencia previamente adquirida por el oferente en la ejecución de trabajos o proyectos similares a los requeridos en las presentes bases.</p> <p>Para acreditar la experiencia declarada en este criterio, los oferentes deberán presentar como documento adjunto a su oferta:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Documento completo, fechado y firmado (anexo 1) b. Acompañar en anexo 1 cartas debidamente firmadas, acreditaciones, constancia emitida por el mandante u otras que permitan comprobar la correcta realización del proyecto. <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 1,0 ; no acredita, o menor a 1 iniciativa en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional. – Nota 2,0 acredita 1 iniciativa en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional. – Nota 3,0 acredita 2 iniciativas en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional. – Nota 4,0 acredita 3 iniciativas en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional. – Nota 5,0 acredita más de 3 iniciativas en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y consultorías en materia de oferta de valor regional <p style="text-align: right;">10%</p>



ÍTEM A EVALUAR		FACTOR
<p>Equipo técnico: (1) Todas aquellas iniciativas que se incluyan en los CV serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán las iniciativas en las que participó posterior al año de titulación.</p>		
Jefe de Proyecto	<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 estos. Se evaluará experiencia demostrada en procesos de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los temas que se desprenden de los objetivos indicados en el punto N°2 de las presentes bases técnicas de licitación y en procesos de liderazgo de proyectos afines a los objetivos de este estudio.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nota 1,0 ; no acredita, o menor a 1 iniciativa en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor regional. - Nota 2,0 acredita 1 iniciativa en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor regional. - Nota 3,0 acredita 2 a 3 iniciativas en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor regional. - Nota 4,0 acredita 4 iniciativas en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor regional. - Nota 5,0 acredita 5 o más iniciativas en materia de Promoción y Atracción de Inversiones, Diseños de estrategias de internacionalización y/o consultorías en materia de oferta de valor regional. 	20%



ÍTEM A EVALUAR		FACTOR
<p>Equipo técnico: (1) Todas aquellas iniciativas que se incluyan en los CV serán sometidas a revisión de su estrecha relación con el objetivo de la licitación a la que postula, para ella la Corporación de Desarrollo Productivo y su comisión técnica se reservan la facultad de aprobar o rechazar aquellos que considere que no cumplan lo requerido. (2) Solo se considerarán las iniciativas en las que participó posterior al año de titulación.</p>		
Equipo profesional	<p>PROFESIONAL 1</p> <p>Este criterio evalúa experiencia demostrada en procesos de diseño, manipulación y análisis de instrumentos de investigación cuantitativa vinculadas a los objetivos indicados en el punto N°2, en procesos de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los objetivos indicados, en el diseño de material gráfico para apoyar estrategias de posicionamiento vinculadas a los objetivos.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nota 1,0, el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases. - Nota 3.0, el oferente acredita haber participado en el desarrollo de al menos hasta 2 iniciativas similares a lo requerido en las presentes bases. - Nota 5.0, el oferente acredita haber participado en el desarrollo de 3 o más iniciativas similares a lo requerido en las presentes bases. 	7%
	<p>PROFESIONAL 2</p> <p>Este criterio evalúa experiencia demostrada en procesos de diseño, manipulación y análisis de instrumentos de investigación cuantitativa vinculadas a los objetivos indicados en el punto N°2, en procesos de diseño y ejecución de estrategias de marketing y/o comunicaciones vinculadas a los objetivos indicados, en el diseño de material gráfico para apoyar estrategias de posicionamiento vinculadas a los objetivos.</p> <p>Criterio de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nota 1,0, el oferente no presenta o no acredita proyectos similares a lo requerido en las presentes bases. - Nota 3.0, el oferente acredita haber participado en el desarrollo de al menos hasta 2 iniciativas similares a lo requerido en las presentes bases. - Nota 5.0, el oferente acredita haber participado en el desarrollo de 3 o más iniciativas similares a lo requerido en las presentes bases. 	7%



ÍTEM A EVALUAR		FACTOR
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. - 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 1,0 a 5,0.</p>	46%
ÍTEM A EVALUAR		FACTOR
Valor agregado		
Valor agregado	<ul style="list-style-type: none"> - Propone elementos complementarios que mejoren y/o aumenten los productos finales. - 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 (1,0) <p>Este ítem se evaluará con nota de 1,0 a 5,0.</p>	5%
ÍTEM A EVALUAR		FACTOR
Presentación formal de la oferta		
Presentación formal de la oferta	<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>Este ítem se evaluará con nota de 1,0 a 5,0.</p>	5%



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:

15.1. Informes

- a. 1° informe técnico o de avance.
- b. 2° informe técnico o de avance.
- c. 3° Informe técnico o de avance.
- d. 4° Informe técnico o de avance / informe final.

El Informe final debe ser entregado en formato digital a través de un CD o DVD O *pendrive* debidamente diseñados según la instrucción que dará la Corporación. Adicionalmente deberá acompañar el informe final con un resumen ejecutivo que expongan los principales antecedentes de la iniciativa ejecutada. Su contenido y extensión será acordado con 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.

- e. Informes mensuales.

Corresponde a un reporte que se deberá enviar a la Corporación durante los primeros 5 días hábiles de cada mes, durante toda la duración del proyecto.

En cuanto su contenido, se debe describir de manera sintética las actividades efectuadas cada mes de acuerdo a lo planificado (carta Gantt), así como también aquellas actividades no programadas pero que se hayan desarrollado, incluyendo un resumen de los principales resultados obtenidos y que se asocian a los objetivos/productos del estudio.



El objetivo de este informe es mantener informada a la contraparte técnica acerca de la ejecución de las actividades y avances del proyecto. Así, el reporte mensual se constituye en una herramienta que permitirá ir verificando que las actividades proyectadas se vayan realizando de acuerdo a lo planificado y anticiparse a situaciones que puedan afectar el desarrollo del estudio y cumplimiento de los objetivos y sus indicadores. Para la presentación y estructura de los informes respectivos (mensuales, de avance o final), debe considerarse el uso de Norma APA.

15.2. 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 50% del valor total del contrato, contra aprobación provisoria por parte de la Corporación, o de quien ésta designe, del segundo informe de avance y aceptación de la factura correspondiente.
- c. Tercera cuota, correspondiente a un 20% 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.



16. Difusión

La propuesta debe contemplar difusión **de la iniciativa** el que debe contener al menos las siguientes acciones:

- a. Publicación de un reportaje de una página a color en Diario Austral región de Los Ríos. Este material debe ser publicado una vez concluido los objetivos del proyecto y debe incluir los principales hitos desarrollados y los resultados obtenidos.
- b. Publicación de tres comunicados en medios electrónicos existentes en la región de Los Ríos. (Al inicio, durante y al final de la ejecución)
- c. Realizar una actividad de cierre del proyecto, que contemple la participación de un experto atingente a las materias de la iniciativa.

Estas y cualquier otra acción de difusión que sea propuesta, se registrá bajo el formato de estilo que será entregado por la Corporación

SSV/BPC/MOV/FHB/EVU/fhb

