



**Licitación Privada**

**ETAPA DESARROLLO NODO “EXPORTACIÓN DE SERVICIOS  
ACUÍCOLAS MERCADO PERÚ”**

**Puerto Montt, Marzo de 2018**

## I. BASES ADMINISTRATIVAS.

### **ARTICULO 1°: CONTENIDO DE LA OFERTA ADMINISTRATIVA.**

Los documentos necesarios de incorporar en la oferta administrativa, son:

#### **Caso Empresa**

- ✓ Fotocopia del RUT de la empresa y sus representantes legales.
- ✓ Certificado de vigencia.
- ✓ Escritura de constitución de la sociedad y modificaciones si las hubiese.
- ✓ Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

#### **Caso Persona Natural**

- ✓ Fotocopia del RUT
- ✓ Datos de contacto (teléfono, correo electrónico y domicilio comercial)

### **ARTICULO 2°: PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS.**

Las ofertas deberán ser presentadas en formato electrónico, a través de su envío al correo [pnunez@sofo.cl](mailto:pnunez@sofo.cl) hasta la fecha y hora indicada en el artículo 3° de estas bases. No se aceptarán propuestas enviadas en un formato diferente al señalado.

### **ARTÍCULO 3°: PLAZOS.**

Las fechas y plazos para la adjudicación de la consultoría son los siguientes:

<b>Hito</b>	<b>Fechas y plazo</b>
Publicación de TDR	Viernes 23 de Marzo
Consultas y Aclaraciones.	Hasta jueves 29 de Marzo de 2018 hasta las 12:00 hrs. , <a href="mailto:pnunez@sofo.cl">pnunez@sofo.cl</a>
<b>Recepción de ofertas.</b>	<b>Miércoles 04 de abril de 2018 a las 16:00 mediante envío al correo <a href="mailto:pnunez@sofo.cl">pnunez@sofo.cl</a></b>
Apertura de Ofertas	<b>Miércoles 04 de abril de 2018</b> desde las 17:00 hrs

#### **ARTÍCULO 4°: CONSULTAS Y ACLARACIONES.**

Las consultas y aclaraciones deberán ser dirigidas en las fechas establecidas a la Sra. Paola Núñez Otárola; al correo electrónico [pnunez@sofo.cl](mailto:pnunez@sofo.cl).

#### **ARTICULO 5°: CONTENIDO DE LA OFERTA TÉCNICA.**

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Técnicas” de esta licitación.

#### **ARTICULO 6°: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.**

La oferta técnica deberá ajustarse a lo previsto en el apartado “Bases Económicas” de esta licitación.

#### **ARTICULO 7°: VIGENCIA DE LAS OFERTAS.**

La ofertas mantendrán su vigencia por un máximo de 60 días corridos, contados desde el vencimiento del plazo para la presentación de la ofertas.

#### **ARTICULO 8°: APERTURA DE LAS OFERTAS.**

La apertura electrónica de las propuestas se efectuará ante la presencia del:

- Ejecutiva de Fomento a cargo del proyecto.
- Gerente del agente Operador SOFO

En consecuencia, se procederá declarar inadmisibles aquellas propuestas presentadas que no hayan presentado su oferta técnica, su oferta económica o los requerimientos administrativos solicitados en estas bases.

Lo anterior no obstante a que cualquier error u omisión de fondo que se constate en el posterior proceso de revisión de las ofertas, invalide aquella oferta que no se ajuste a lo dispuesto en estas bases.

Se dejará constancia al momento de la apertura, de la recepción u omisión de los antecedentes generales del proponente solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales y de fondo que se detecten tanto en los documentos y antecedentes presentados.

SOFO solicitará a los oferentes que salven sus errores u omisiones formales detectados en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las ofertas, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos oferentes una situación de privilegio respecto de los demás competidores, esto es, en tanto no se afecten los principios de estricta sujeción a las bases y de igualdad de los oferentes, y se informe de dicha solicitud al resto de los oferentes.

SOFO permitirá la presentación de certificaciones o antecedentes que los oferentes hayan omitido presentar al momento de efectuar la oferta, siempre que dichas certificaciones o antecedentes se hayan producido u obtenido con anterioridad al vencimiento del plazo para presentar ofertas o se refieran a situaciones no mutables entre el vencimiento del plazo para presentar ofertas y el período de evaluación.

Para estos efectos, se otorgará un plazo de dos días hábiles contados desde la publicación de este requerimiento en el sistema de información, para que el oferente subsane la omisión de las formalidades requeridas, pero será sancionado en la calificación de su oferta, específicamente en el factor “Coherencia y orden de la propuesta”, según lo estipulado en el artículo 11° de estas bases.

Transcurrido el plazo otorgado sin que el participante subsane los errores u omisiones señaladas, se declarará inadmisibles sin más trámite su oferta, salvo en los casos en que las presentes bases contemplen expresamente como sanción para la falta de información, la asignación de una determinada nota en la evaluación del correspondiente factor.

**ARTICULO 9°: ACTA DE APERTURA DE LAS OFERTAS.**

El acta de apertura de las propuestas deberá dejar constancia de los errores y/u omisiones que se detecten en el acto de apertura, como asimismo de cualquier otro hecho relevante.

**ARTICULO 10°: SOLICITUD DE ACLARACIONES.**

SOFO podrá solicitar a los oferentes, a través de correo electrónico, aclaraciones con respecto a sus ofertas o la complementación de alguna información. Las aclaraciones que se pidan o que se den, o la información que se solicite o se acompañe, no podrán alterar la oferta o el precio de la misma, ni violar el principio de igualdad entre los oferentes y el de estricta sujeción a las bases.

**ARTICULO 11°: EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS.**

La evaluación de las ofertas por una comisión evaluadora integrada por las siguientes personas:

- Ejecutiva de Fomento a cargo del proyecto.
- Gerente del agente Operador SOFO

Los criterios objetivos de evaluación, sus factores y sus ponderadores se indican en el cuadro siguiente:

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%
<b>CRITERIOS TÉCNICOS</b>	
<b>1. COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.</b>	<b>35%</b>
1.1. Contenidos de la propuesta	60
1.2. Propuesta Metodológica	30
1.3. Coherencia y orden de la propuesta	10
<b>2. EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO.</b>	<b>50%</b>
2.1. Experiencia y currículum de la empresa	30
2.2. Experiencia y currículum del equipo de trabajo	70
<b>3. VALOR AGREGADO</b>	<b>15%</b>

Para el caso de los sub-criterios los elementos a considerar en la evaluación deberán ser los siguientes:

### 1.1 Contenidos de la propuesta:

Descripción	Puntaje
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	7
La propuesta se ajusta a lo solicitado en todos sus ítems, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	5
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados dejando en claro los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización.	3
La propuesta se ajusta sólo en algunos de los ítems solicitados, con bajo detalle de los productos y servicios ofertados en calidad técnica, monto, oportunidad y consideraciones técnicas para su realización	1

### 1.2 Propuesta Metodológica

Descripción	Puntaje
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada, la cual posibilita el logro de todos los productos y servicios a contratar	7
La propuesta incluye una metodología claramente explicitada sólo para algunos de los productos solicitados	5
La propuesta incluye una metodología poco clara respecto a cómo se lograrían todos los productos y servicios solicitados	3
No se indica cómo se realizarán los productos y servicios solicitados.	1

### 1.3 Coherencia y orden de la propuesta

Descripción	Puntaje
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura y la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es fácilmente identificable.	7
La propuesta posee un orden lógico, es coherente en su lectura pero la información de importancia respecto a los productos, servicios y metodologías es no fácilmente identificable..	5
La propuesta posee un orden lógico, pero su lectura y la información contenida es confusa.	3
La propuesta no posee un orden lógico, su lectura y la información contenida es confusa.	1

### 2.1 Experiencia y currículum de la empresa

Descripción	Puntaje
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 10 años en los productos y servicios solicitados	7
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 5 años en los productos y servicios solicitados	5
La empresa posee un currículum que demuestra una experiencia de más de 2 años en los productos y servicios solicitados	3
La empresa no posee experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados	1

## 2.1 Experiencia y currículum del equipo profesional propuesto

Descripción	Puntaje
Más del 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 3 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	7
Entre el 30% y el 50% del equipo profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de más de 2 proyectos relacionados directamente con lo solicitado.	5
Al menos 1 profesional base vinculado al proyecto tiene experiencia demostrable de 1 proyecto relacionado directamente con lo solicitado.	3
El equipo profesional base vinculado al proyecto no tiene experiencia demostrable en los productos y servicios solicitados.	1

Cada factor será calificado en una escala de 1 a 7, conforme a la ponderación recién señalada, informando las razones o fundamentos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado. SOFO se reserva el derecho de verificar los antecedentes presentados por los oferentes.

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya ofertado un precio menor. Si una vez aplicada esta regla el empate subsiste se preferirá aquella oferta que haya sido evaluada en el factor EXPERIENCIA Y CURRÍCULO DE LA EMPRESA Y DEL EQUIPO DE TRABAJO. En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor VALOR AGREGADO, En caso de subsistir el empate, se preferirá aquella oferta que haya sido mejor evaluada en el factor COHERENCIA, CONTENIDO Y METODOLOGÍA DE LA OFERTA TÉCNICA.

De la evaluación resultante, se elaborará un acta que será suscrita por todos los integrantes de la comisión evaluadora. Dicha acta dará cuenta de la evaluación de las ofertas y en el caso que corresponda, también se deberá dejar constancia en ella de las ofertas que no fueron evaluadas por encontrarse fuera de bases, especificando los artículos que fueron vulnerados y la forma como se configuró dicha vulneración. El acta de evaluación indicará con claridad a qué proponente se sugiere adjudicar la licitación, o propondrá declarar desierto el proceso, en el caso que las ofertas presentadas no sean convenientes para los intereses de SOFO y/o CORFO o si ninguna de ellas resulta admisible por no cumplir los requisitos solicitados en las presentes bases.

SOFO se reserva el derecho de adjudicar la licitación al oferente que obtenga en más alto puntaje por aplicación de los criterios de evaluación establecidos en estas bases, aun cuando su oferta no sea la de más bajo precio, o rechazar fundadamente todas las ofertas por inconvenientes, declarando en este caso desierto la licitación.

### **ARTICULO 12°: PROPIEDAD INTELECTUAL**

El producto del trabajo que eventualmente desarrollo la empresa o sus dependientes, con ocasión del contrato, tales como diseños, gráficas, obras audiovisuales, fotografías, notas, informes u otros, serán propiedad de CORFO quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de alguna especie no pudiendo, por lo tanto la empresa realizar ningún acto respecto de ellos ajeno al contrato, sin autorización previa y expresa de CORFO.

## **II. BASES TÉCNICAS.**

### **ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.**

El proyecto NODO DE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS ACUÍCOLAS A PERU pretende que las empresas que forman parte del NODO tengan la capacidad y la información necesaria del mercado peruano para tomar decisiones acertadas al momento de internacionalizar sus empresas.

El proyecto tendrá dos líneas de acción:

1. Fortalecimiento de las competencias necesarias para el proceso exportador: donde desarrollaran talleres cursos especializados en Comercio Exterior y Logística internacional, diseño de modelos de negocios internacionales (individuales y grupales), diseño y transferencia de un Manual de Exportación de Servicios.
2. Prospección del Mercado: donde se desarrollarán actividades como estudios de mercado, visita a ferias, invitación de importadores, promoción de la oferta en mercado objetivo.

Con estas dos etapas ejecutadas en forma eficiente, será posible que el NODO logre escalar a las etapas siguientes del proceso de exportación y que se refiere a la Penetración y Permanencia en el mercado objetivo.

Este proyecto se encuentra plenamente relacionado con Los Programas Estratégicos que buscan potenciar la diversificación y sofisticación de nuestra economía, identificando oportunidades tecnológicas y de mercado, con alcance global, bajo un enfoque de especialización inteligente. Así tenemos que dentro del sector Pesca y Acuicultura se están desarrollando dos programas estratégicos el de Acuicultura y Pesca Sustentable y el de Salmon Sustentable en ambos programas existen entre otros objetivos, el mejoramiento de la competitividad mediante la apertura de nuevos mercados internacionales con productos con alto valor agregado y que sean capaces de satisfacer las necesidades de un consumidor cada vez más exigente.

Otro elemento a tener como telón de fondo, es lo establecido en la Estrategia Regional de Innovación de Región de Los Lagos 2014 -2019 que tiene dentro de su plan de acción dos programas que son absolutamente consecuentes y que avalan la ejecución de este Nodo de exportación, estos programas son:

- Programa 1: Incorporación de Valor Agregado a las actividades productivas para la mejora de la productividad. La Medida asociada es la 1.4. "Apoyo a proyectos innovadores que contribuyan a la exportación o diversificación de mercados".
- Programa 2: Diversificación de las actividades productivas en base a los recursos y el saber hacer regional, mediante la incorporación de innovación. La medida asociada es la 2.1 "Proyectos colaborativos de I+D+ I que tengan como objetivo la diversificación de Clientes y Mercados de los Proveedores de servicios"

## **ARTÍCULO 2º: OBJETIVO GENERAL.**

Desarrollar capacidades e información concomitante para la exportación de servicios al mercado peruano que permita que las empresas gestionen y tomen decisiones adecuadas en su proceso de internacionalización.

## **ARTÍCULO 3º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Capacitar y fortalecer al recurso humano de las 13 empresas participantes del NODO, en tópicos de comercio exterior, logística internacional y procedimientos de exportación de servicios.
- Desarrollar perfil de mercado del sector pesquero y acuícola del Perú.
- Desarrollar estrategias de internacionalización en el mercado peruano, que permita la identificación y sensibilización de potenciales clientes.
- Desarrollar Modelos de Negocios en base a CANVAS para el NODO de exportación y cada una de las empresas integrantes del NODO.

## **ACTIVIDADES.**

Dentro de las actividades mínimas que se espera se desarrollen para el cumplimiento de los objetivos y productos solicitados, se encuentran:

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
1. Curso/Taller Comercio Exterior.	Curso de al menos 48 horas para las 13 empresas participantes del NODO, deberá considerar al menos: Salón con comodidades de iluminación, servicios higiénicos, alimentación, material de estudio.
2. Curso/Taller Logística de Comercio exterior.	Curso de al menos 48 horas para las 13 empresas participantes del NODO, deberá considerar al menos: Salón con comodidades de iluminación, servicios higiénicos, alimentación, material de estudio.
3. Diseño y transferencia de Modelos de Negocios Internacionales.	Diseñar un modelo de negocio por empresa y realizar transferencia de este a cada una de las empresas. Modelo de Negocios en base a la Metodología CANVAS más un modelo para el NODO en su conjunto.
4. Diseño y transferencia Manual del Exportador de Servicios Acuícolas.	13 manuales que faciliten el proceso de comercio de servicios acuícolas en mercado de destino, como también describir el marco normativo interno en favor de este tipo de exportación, con trabajo presencial con cada empresa.
5. Desarrollar perfil de mercado en el Sector Pesquero Acuícola en Perú.	Para facilitar la apertura y consolidación en el mercado de Perú, para las empresas del NODO de Exportación de Servicios. Desarrollar 13 perfiles de mercado, con trabajo presencial con cada empresa.



6. 1ra. Misión de prospección al mercado peruano.	Para promover la oferta exportable de servicios acuícolas y levantar información para realizar los ajustes a esta oferta, desde la perspectiva comercial, productiva y la legislación vigente. Deben preparar agendas de reuniones bilaterales y multilaterales con potenciales clientes y organismos reguladores.
7. 2da. Misión de prospección al mercado peruano.	Para dar cumplimiento a la agenda preparada en la 1ra. Misión, se debe considerar a las 13 empresas participantes.
8. Workshop Servicios Acuícolas – Perú	Debe contar con arriendo de salón con comodidades de iluminación, servicios higiénicos, alimentación, logística.
9. Diseño y elaboración material de promoción.	Diseño de imagen corporativa, Diseño de trípticos, dípticos y pendones, Video promocional del NODO , Merchandising del NODO
10. Asesor en gestión comercial internacional durante los 10 meses.	Profesional que proponga, coordine, ejecute y evalúe las actividades de gestión comercial en el mercado de destino. 24 horas mensuales/ 10 meses mínimo.
11. Lanzamiento del NODO y cierre.	Con invitación a empresas, autoridades regionales públicas y privadas. Contar con arriendo de salón, Coffe break , arriendo de equipos, Piezas de Marketing, publicación en medios de comunicación

#### **PRODUCTOS ESPERADOS.**

- Capacitación y fortalecimiento del RR.HH a las 13 empresas participantes.
- Desarrollo de 13 perfiles de mercado.
- Ejecución de estrategias de internacionalización, 2 Misiones de prospección al mercado Peruano
- Desarrollo de 13 Modelos de Negocios Internacionales.

Los proponentes podrán hacer recomendaciones adicionales en base sus conocimientos y experiencia, las que serán evaluadas por la Comisión Evaluadora.

#### **ARTÍCULO 4º: EQUIPO DE TRABAJO.**

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia acreditable en asesorías, fortalecimiento técnico y comercial en el proceso de exportación.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa o persona individual, indicando su experiencia en asesorías, fortalecimiento técnico y comercial en el proceso de exportación, además deberá incluir una descripción del equipo de trabajo propuesto, especificando sus funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en actividades similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes.

Para el logro de los objetivos propuestos, la empresa adjudicataria podrá subcontratar capacidades específicas, ya sea de otras empresas o de personas naturales.

## **ARTICULO 5°: PRESUPUESTO DISPONIBLE**

Los recursos máximos para la realización de lo solicitado serán de **\$44.442.325** (cuarenta y cuatro millones cuatrocientos cuarenta y dos mil trescientos veinticinco pesos), incluyendo impuestos, por lo cual las ofertas deberán enmarcarse dentro de este presupuesto

## **ARTICULO 6°: INFORMES Y PAGOS**

Se deberá cumplir con los siguientes informes y plazos, según los diferentes productos:

### **Informe N°1: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- Curso/Taller Comercio Exterior.
- Curso/Taller Logística de Comercio exterior.
- Diseño y transferencia Manual del Exportador de Servicios Acuícolas.
- Desarrollar perfil de mercado en el Sector Pesquero Acuícola en Perú
- Asesor en gestión comercial internacional
- Lanzamiento del NODO

### **Informe N°2: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- Diseño y transferencia de Modelos de Negocios Internacionales.
- 1ra. Misión de prospección al mercado peruano.
- Asesor en gestión comercial internacional

### **Informe N°3: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- 2da. Misión de prospección al mercado peruano.
- Asesor en gestión comercial internacional

### **Informe N°4: Este deberá contener a lo menos lo siguiente:**

- Workshop Servicios Acuícolas – Perú
- Asesor en gestión comercial internacional
  
- Cierre del NODO.

En cuanto a los pagos, serán distribuidos en la siguiente modalidad:

- Primer pago, se efectuará una vez aprobado el Informe N°1; el cual corresponderá al 20% del monto total.
- Segundo pago, se efectuará una vez aprobado el Informe N°2; el cual corresponderá al 10% del monto total.
- Tercer Pago, se efectuará una vez aprobado el informe N°3. El cual corresponderá al 24% del monto total.
- Pago Final, se efectuará una vez aprobado el informe final N°4. El cual corresponderá al 46% del monto total.

### **ARTICULO 7°: PLAZO DE EJECUCIÓN.**

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser de 10 meses, a contar de la firma del contrato.

### **ARTICULO 8°: CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA TÉCNICA.**

- ✓ Identificación del proponente.
- ✓ Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando experiencia profesional en en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial de productos turísticos, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.
- ✓ Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo eventos. El proponente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en asesorías y fortalecimiento técnico y comercial de productos turísticos, en los últimos 5 años, incluyendo una nómina de asesoría y/o consultorías con la respectiva información de contacto. Esta información debe ser presentada en la identificación del proponente.
- ✓ Detalle de la oferta a realizar, considerando todos o parte de los ítems detallados en estas bases.
- ✓ Se deberá indicar y detallar toda propuesta que sea de valor agregado a los productos esperados indicados en las presentes bases técnicas y que puedan contribuir al logro de los objetivos planteados.

### III. BASES ECONÓMICAS.

#### ARTÍCULO 1º: MONTOS.

La oferta económica debe indicar el detalle de los productos ofrecidos, indicando en valor total de las prestaciones indicadas (incluido impuestos)

Productos	Monto

#### ARTICULO 2º: CONTENIDO DE LA OFERTA ECONÓMICA.

Detalle de los montos e ítems de gastos. Incluyendo Impuestos.

Producto	Detalle	Montos	Porcentajes
<i>Subtotal</i>			
<i>Subtotal</i>			
<b>Total</b>			