

BASES PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIO

**“ESTRATEGIA COMERCIAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL
PROYECTO DISTRITO TECNOLÓGICO SOLAR DE DIEGO DE
ALMAGRO”**

NOVIEMBRE 2017

1. ANTECEDENTES GENERALES.

El **Comité de Desarrollo de la Industria de la Energía Solar** (Comité Solar) fue creado por el Consejo de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), con el objeto de desarrollar la industria solar en Chile, siendo su principal objetivo la ejecución del **Programa de Energía Solar** que fue lanzado en el mes de septiembre de 2016.

En el contexto del mencionado programa, el Comité Solar de CORFO está elaborando un proyecto denominado “**Distrito Tecnológico Solar de Diego de Almagro**” (DTS-DA), el cual se refiere al desarrollo, implementación, operación y mantenimiento de un complejo de generación solar y almacenamiento energético de gran escala ubicado en la Región de Atacama en el norte de Chile.

Este complejo distrital de generación eléctrica de origen solar compuesto por unidades de distintas tecnologías se emplazará en un extenso terreno desértico situado 20 km al noreste de la localidad de Diego de Almagro y 70 km al este de la costera ciudad de Chañaral, a una altura media de 1200 m sobre el nivel del mar.

Referencialmente, se espera que la capacidad total instalada en el complejo será entre 660 y 960 MW, dependiendo de factores técnicos, aspectos de mercado y de las tecnologías de generación que sean consideradas. La superficie total del proyecto será subdividida en sitios, los cuales serán licitados y entregados en concesión a inversionistas y desarrolladores para el emplazamiento de las diferentes centrales de generación solar en cada sitio adjudicado.

Los terrenos contarán con una habilitación legal previa y además con acceso a infraestructura de conexión eléctrica común para todas las plantas de generación solar del DTS-DA. El desarrollo, implementación, operación y mantenimiento de la infraestructura eléctrica común del DTS-DA será también licitado.

Esta habilitación considera que los terrenos disponibles para el desarrollo del proyecto dispondrán de las condiciones legales (territoriales y mineras), topográficas, geotécnicas e hidrológicas adecuadas para el emplazamiento de estos proyectos. Además, estará operativa la infraestructura de transformación de tensión, transmisión y conexión eléctrica común para que todos los proyectos solares en los lotes habilitados puedan inyectar su producción de potencia y energía al sistema interconectado.

La superficie para el proyecto DTS-DA es de propiedad fiscal, y se seleccionó por sus características idóneas para plantas de generación solar en aspectos relativos a la superficie del terreno, el subsuelo del terreno, la situación hidrológica de la zona, niveles de recurso solar y nubosidad, evaluación de condiciones de vientos y fuentes de polvo, distancia a subestaciones eléctricas del sistema de transmisión, sin superposición con concesiones mineras, con habilitación territorial, entre otros aspectos.

La primera etapa del proyecto, que a la fecha del presente documento ya se encuentra concluida, contempló la selección del sitio de emplazamiento y la realización de diversos estudios de pre-inversión referidos a la caracterización de las propiedades terreno, entre otros aspectos. La segunda etapa corresponde al diseño de ingeniería conceptual para las obras de infraestructura habilitante, eléctrica y no eléctrica, que considera lo siguiente:

➤ **Infraestructura de conexión eléctrica.**

- ✓ Líneas de transmisión internas de DTS (220 kV).
- ✓ Subestación eléctrica elevadora (220/500 kV).
- ✓ Línea de transmisión dedicada (adicional) (500 kV).
- ✓ Conexión en Subestación eléctrica Cumbres 500 kV.

➤ **Infraestructura no eléctrica y obras complementarias.**

- ✓ Obras de cierre perimetral del terreno e instalación de infraestructura de seguridad.
- ✓ Estabilización del terreno y habilitación de caminos interiores.
- ✓ Construcción de canales perimetrales de desvío de escurrimientos superficiales intermitentes y sistema de drenaje interior.

Como parte de los estudios de pre-inversión, también es necesario elaborar una Estrategia Comercial del Proyecto DTS, la cual permitirá conocer la demanda eléctrica de los clientes libres, principalmente empresas mineras del norte de Chile, y con ello poder establecer un modelo comercial y de implementación del Proyecto DTS.

De acuerdo con los reglamentos respectivos, el Comité Solar de CORFO seleccionó a la Corporación de Desarrollo Social del Sector Rural (CODESSER) como el Agente Operador Intermediario (AOI) a cargo de contratar la elaboración de la referida Estrategia Comercial del Proyecto DTS.

En este contexto, CODESSER requiere contratar los servicios de una entidad especializada que ejecute el estudio denominado **“Estrategia Comercial para la Implementación del Proyecto Distrito Tecnológico Solar de Diego de Almagro”**.

2. OBJETIVOS.

2.1. Objetivo General.

Caracterizar la demanda eléctrica de los clientes libres del norte de Chile, principalmente empresas mineras. De esta forma, dicha demanda debe permitir elaborar un Modelo Comercial apropiado que será la base para la futura implementación del Proyecto DTS en las fases de operación correspondientes.

Para los efectos del presente servicio, debe considerarse que el Proyecto DTS-DA será implementado en fases, y estará conformado por un complejo helio-eléctrico de Concentración Solar de Potencia (CSP) compuesto por 6 unidades CSP de 110 MW cada una, y adicionalmente plantas fotovoltaicas (FV) con una capacidad instalada de 300 MW.

2.2. Objetivos Específicos.

La presente consultoría considera los siguientes objetivos específicos:

- a)** Caracterizar la demanda eléctrica de los clientes libres del norte de Chile, principalmente empresas mineras de las regiones de Antofagasta y Atacama, recopilando sus respectivos perfiles de consumo eléctrico, sus barras de retiro, y los plazos en que vencen sus actuales contratos de suministro eléctrico (PPA). Asimismo, caracterizar los planes de inversión de empresas de generación y de desarrolladores de proyectos energéticos.
- b)** En virtud de lo anterior, desarrollar un Modelo Comercial que permita al Proyecto DTS-DA poder ofertar suministro eléctrico a los clientes libres que corresponda, en los bloques de potencia/energía y plazos que corresponda.
- c)** Presentar el Modelo Comercial desarrollado a los clientes libres seleccionados (clientes potenciales), con el fin de poder captar expresiones de interés de dichos clientes.
- d)** Desarrollar un Plan de Implementación del Proyecto DTS-DA basado en el Modelo Comercial y expresiones de interés antes señalados.

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS.

La propuesta del oferente deberá incluir una metodología de trabajo que permita satisfacer cada punto requerido en los objetivos específicos. En el caso que los participantes de la licitación requieran más información de parte de CODESSER o del Comité Solar de Corfo u otras fuentes de información externas para la elaboración del detalle de sus propuestas,

deberán presentar en sus metodologías el requerimiento específico de información y el objetivo para el cual se utilizará dicha información, así como la oportunidad del requerimiento.

3. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES.

Para cumplir con los objetivos del estudio, la propuesta del oferente debe contener como mínimo el desarrollo de las siguientes actividades:

3.1 Análisis inicial y definición preliminar de mercado objetivo.

Se deben analizar los estudios de pre-inversión ya realizados por el Comité Solar, con el fin de comprender los alcances y las definiciones del Proyecto, especialmente en relación a los antecedentes que permitan caracterizar las ventajas del Proyecto para el suministro eléctrico a clientes libres, y a las empresas mineras en particular. Para este efecto, el Comité Solar entregará toda la información disponible.

Como resultado de esta actividad, se deberán seleccionar preliminarmente las empresas y organizaciones que constituirán el segmento de mercado objetivo para esta asesoría. Sin embargo, posteriormente también podrán incorporarse otras empresas adicionales. Para este efecto, se debe entender que las empresas y organizaciones podrán ser clientes libres, empresas de generación, desarrolladores de proyectos energéticos, entre otras instituciones que participan o puedan participar en la industria energética nacional.

3.2 Presentación inicial del Proyecto DTS-DA y levantamiento de información de mercado.

Basado en el análisis inicial de la Actividad 3.1, se deberá presentar el Proyecto DTS-DA a las empresas y organizaciones seleccionadas preliminarmente, con el fin de conocer la primera percepción del segmento de mercado elegido.

Como parte de esta actividad, se deberán recopilar los perfiles de consumo eléctrico, puntos de retiro, y vencimiento de PPA's de los clientes libres previamente seleccionados. Asimismo, se deberán recopilar los planes de inversión de las empresas de generación y desarrolladores de proyectos energéticos que hayan sido seleccionados.

3.3 Caracterización de la demanda eléctrica y de planes de inversión.

En virtud de los antecedentes resultantes de la Actividad 3.2, se analizará la demanda eléctrica conjunta de los clientes libres seleccionados inicialmente, especialmente de aquellos clientes que hayan expresado su interés por el suministro del Proyecto DTS-DA. Asimismo,

se analizarán los planes de inversión captados con el fin de relacionar dichos planes con las necesidades de inversión del Proyecto DTS-DA.

Como resultado del análisis anterior, se podrá proyectar la demanda eléctrica futura que potencialmente puede suministrar el Proyecto DTS-DA, en los bloques de potencia/energía, años y barras de retiro que corresponda. Dada la inversión del Proyecto DTS-DA necesaria para ofertar dicha proyección de demanda eléctrica, se podrá correlacionar dicha inversión con los planes de inversión antes captados.

Cabe señalar que dependiendo del análisis de demanda realizado, y asimismo del análisis de los planes de inversión, puede ser necesaria la incorporación de clientes libres, empresas de generación y/o desarrolladores de proyectos adicionales a los considerados inicialmente en la Actividad 3.1.

3.4 Desarrollo de Modelo Comercial del Proyecto DTS-DA.

Se deberán establecer las interacciones e interrelaciones que deben existir entre los clientes libres, empresas de generación y desarrolladores de proyectos seleccionados y analizados, con el fin de proponer un modelo de negocio que sea factible para la implementación del Proyecto DTS-DA. Para este efecto, el Modelo Comercial debe contener una proposición de las condiciones y términos de referencia necesarios para la materialización del modelo planteado.

Cabe señalar que en el proceso de elaboración del Modelo Comercial se podrán visualizar diferentes versiones de modelo, dependiendo de la manera en que se relacionen clientes, generadores y desarrolladores. De acuerdo a esto, se deberán presentar al Comité Solar todas las versiones de Modelo Comercial que se consideren factibles de implementar. El Comité Solar establecerá la o las versiones de Modelo Comercial que finalmente serán consideradas.

3.5 Presentación de Modelo Comercial del Proyecto DTS-DA.

Consiste en presentar el o los Modelos Comerciales respectivos a los clientes libres antes seleccionados. Como resultado de esta actividad, se podrán captar expresiones de interés.

3.6 Desarrollo de Plan de Implementación del Proyecto DTS-DA.

A partir de los modelos comerciales y las expresiones de interés señalados en la Actividad 3.5, se deberá desarrollar un Plan de Implementación del Proyecto DTS-DA. Este plan debe especificar las fases de entrada en operación del Proyecto, indicando para cada fase:

- Año de entrada en operación.
- Las capacidades instaladas de las tecnologías de generación (CSP y FV).
- Los perfiles de consumo a suministrar.
- El periodo de vigencia del o los PPA's a suministrar.
- También se deberá elaborar una propuesta de contrato PPA con las variables e indexaciones correspondientes y elementos esenciales que permitan iniciar las negociaciones con los demandantes de energía.

3.7 Presentación de Modelo Comercial y Plan de Implementación del Proyecto DTS-DA.

Basado en los resultados de las Actividades 3.5 y 3.6, se deberá presentar el Modelo Comercial y el Plan de Implementación a las empresas de generación y a los desarrolladores de proyectos antes seleccionados. En virtud de estas presentaciones, se podrán captar expresiones de interés, las que debidamente relacionadas con las expresiones de interés de clientes antes captadas, permitirán finalmente proponer un Modelo de Negocio del Proyecto DTS-DA al Comité Solar.

4. PRODUCTOS

4.1. Producto 1.

Corresponde a un informe y una presentación presencial al Comité Solar, donde se describan en detalle los resultados obtenidos en las Actividades 3.1, 3.2 y 3.3.

4.2. Producto 2.

Corresponde a un informe y una presentación presencial al Comité Solar, donde se describan en detalle los resultados obtenidos en las Actividades 3.4 y 3.5.

4.3. Producto 3.

Corresponde a un informe y una presentación presencial al Comité Solar, donde se describan en detalle los resultados obtenidos en las Actividades 3.6 y 3.7.

5. EQUIPO DE TRABAJO.

La empresa adjudicataria deberá demostrar experiencia en el desarrollo de consultorías, estudios y/o proyectos referidos a las 7 actividades esenciales del servicio. En caso de abordarse alguna actividad a través de terceros o bajo un esquema de subcontrato, la empresa adjudicataria deberá también demostrar experiencia del tercero en cuestión con el desarrollo del producto respectivo que éste realice.

Cabe señalar que la Propuesta Técnica deberá contener una descripción de la estructura organizacional contemplada para la prestación del servicio licitado. Además, deberá incluirse una descripción del equipo de trabajo propuesto, especificando los perfiles y funciones de cada participante del proyecto, así como la experiencia en proyectos similares, adjuntando el currículum vitae de los respectivos profesionales.

6. PLAZO DE EJECUCIÓN.

El plazo máximo de ejecución del presente servicio no podrá exceder las 24 semanas corridas desde el inicio del contrato.

7. CRONOGRAMA DE PAGOS Y PRESUPUESTO DISPONIBLE

Para la presente licitación se tiene un presupuesto referencial de \$50.000.000.- incluyendo todos los impuestos. El servicio será pagado de acuerdo con la siguiente planificación:

Ítem	Descripción	Fecha de Pago	% Valor Total
Producto 1	Actividades 3.1, 3.2 y 3.3 con aprobación del Comité Solar	Semana 7	30%
Producto 2	Actividades 3.4 y 3.5 con aprobación del Comité Solar	Semana 14	30%
Producto 3	Actividades 3.6 y 3.7 con aprobación del Comité Solar	Semana 24	40%

8. CONTENIDO MÍNIMO DE LA OFERTA TÉCNICA.

- 8.1.** Nombre de los profesionales que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando el nivel académico, experiencia profesional en roles en proyectos similares, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.
- 8.2.** Currículos actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de proyectos. El proponente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en este tipo de proyectos, en los últimos 15 años, incluyendo una nómina de clientes.
- 8.3.** Metodología: el oferente deberá entregar una identificación detallada del marco metodológico a utilizar en cada actividad, de manera tal que se pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que la organización abordará este proyecto específico.
- 8.4.** Plan de trabajo para el desarrollo del estudio licitado, el cual debe ser consistente con la metodología presentada. Se espera que al menos contenga:
 - o Carta Gantt (actividades y plazos).
 - o Detalle de horas por profesional.
 - o Descripción de los entregables, señalando plazo de entrega.

9. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA.

Los criterios de evaluación, sus factores, subfactores y las respectivas ponderaciones se indican en el cuadro siguiente. En el **Anexo N° 1** se presentan los correspondientes detalles de cálculo.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN
CRITERIO TÉCNICO	80%
Factor N° 1: Calidad de la Propuesta Técnica.	40%
Subfactor N° 1.1: Metodología propuesta.	20%
Subfactor N°1.2: Plan de trabajo para la ejecución del servicio.	20%
Factor N° 2: Competencias y Experiencia del Proponente y Equipo.	40%
Subfactor N° 2.1: Conocimiento y experiencia técnica del proponente de trabajo en diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al presente servicio.	20%
Subfactor N° 2.2: Conocimiento y experiencia técnica del equipo de trabajo en diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al presente servicio.	20%
CRITERIO ECONÓMICO	15%
Factor N°3: Precio.	15%
CRITERIO FORMAL	5%
Factor N° 4: Presentación Formal de la Propuesta.	5%

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella oferta que haya presentado un precio menor.

La Entidad Gestora del Programa Estratégico Solar, CODESSER, seleccionará la oferta en base a la recomendación que emita el Comité Ejecutivo del Programa Estratégico Solar.

10. CONSIDERACIONES DE LA CONSULTORIA.

10.1. Modificación de las Prestaciones.

CODESSER podrá requerir prestaciones adicionales a las originalmente contratadas a la empresa adjudicataria, o bien disminuir dichas prestaciones, así como aumentar o disminuir el plazo del contrato, siempre que las modificaciones estén debidamente justificadas y sean de la misma naturaleza que las contratadas inicialmente, debiendo para este efecto complementarse o entregarse una nueva garantía de fiel cumplimiento

del contrato, según corresponda. Las modificaciones acordadas entre las partes no podrán alterar el precio total del contrato en más de un 20%. Dichas modificaciones deberán ser aprobadas por el acto administrativo pertinente, totalmente tramitado.

10.2. Subcontratación.

La empresa adjudicataria deberá prestar sus servicios con personal propio. No obstante, respecto de aquellos servicios que por la naturaleza de las prestaciones requeridas deban ser subcontratados, y siempre que los prestadores de dichos servicios se encuentren individualizados en la Propuesta Técnica, se podrá subcontratar parcialmente la prestación del servicio licitado, en los términos previstos en la Propuesta, siempre que dicha subcontratación no supere el 75% del valor del contrato. Cualquier cambio en las mencionadas subcontrataciones, como asimismo las eventuales subcontrataciones adicionales, deberán contar en forma previa con autorización expresa y por escrito de CODESSER. En todo caso, será la empresa adjudicataria o su continuadora legal, la única responsable ante CODESSER del cabal y oportuno cumplimiento de los servicios contratados.

10.3. Adquisición de Estudios.

La empresa adjudicataria deberá realizar un levantamiento de la información necesaria para el desarrollo de los productos entregables solicitados y el cumplimiento de los objetivos planteados en el servicio licitado. Sin embargo, la empresa adjudicataria podrá adquirir estudios existentes que contengan información necesaria para el desarrollo de los contenidos incluidos en los informes solicitados, siempre que dichos estudios hayan sido desarrollados por instituciones de reconocida experiencia en las materias respectivas. Cabe señalar que deben ser citadas las fuentes de información cada vez que se utilicen antecedentes provenientes de estudios existentes.

10.4. Propiedad Intelectual.

El producto del trabajo que desarrolle la empresa adjudicataria, o sus dependientes, con ocasión del contrato que se suscriba, tales como documentación, informes y/u otros, serán de propiedad de CODESSER, quien se reserva el derecho de disponer de ellos libremente, sin limitaciones de ninguna especie, no pudiendo por tanto el adjudicatario realizar ningún acto respecto de ellos, ajeno al contrato, sin autorización escrita previa y expresa de CODESSER.

ANEXO N° 1

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

A.1. CRITERIO TÉCNICO.

Este criterio tendrá una ponderación del 80% del puntaje total. En él se evaluarán las condiciones técnicas de las propuestas de los oferentes, procurando que éstas cumplan lo solicitado en estas Bases de Licitación.

Los factores y subfactores por medio de los cuales se evaluará este criterio, así como las escalas y ponderaciones son los siguientes:

A.1.1. FACTOR N° 1: CALIDAD DE LA PROPUESTA TÉCNICA.

Este factor tendrá una ponderación de un 40% del puntaje total. En éste se evaluará la metodología y el marco teórico propuesto por el oferente para abordar exitosamente el estudio y la capacidad para levantar la información requerida para ello.

Para la evaluación de este factor se considerarán los siguientes subfactores:

A.1.1.1. Subfactor N° 1.1: Metodología Propuesta.

Este subfactor tendrá una ponderación del 20% del puntaje total. En éste se evaluará que la metodología propuesta permita obtener los productos señalados en las Bases Técnicas.

Este subfactor se evaluará de acuerdo con la siguiente escala:

EVALUACIÓN	NOTA	DESCRIPCIÓN
Malo	1	Propone un diseño metodológico insuficiente: no describe aspectos cualitativos y cuantitativos a ser trabajados en la metodología y no identifica segmentos críticos a ser abordados por la metodología propuesta.
Insuficiente	3	Propone un diseño metodológico incompleto: confunde aspectos cualitativos y/o cuantitativos para la evaluación o identifica variables / ámbitos críticos a ser evaluados por la metodología, de manera incompleta.
Suficiente	5	Propone un diseño metodológico completo planteado de manera general que combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la evaluación.

Bueno	7	Propone un diseño metodológico completo que combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la evaluación, y señala de manera general algunas de las variables/ ámbitos críticos a ser evaluados.
Muy Bueno	10	Propone un diseño metodológico completo y detallado que combina aspectos cualitativos y cuantitativos para la evaluación, e identifica claramente las variables / ámbitos críticos a ser evaluados por la metodología.

A.1.1.2. Subfactor N°1.2: Plan de Trabajo para la Ejecución del Servicio.

Este subfactor tendrá una ponderación del 20% del puntaje total. En éste se evaluará la programación de todas las actividades conducentes al cumplimiento de los objetivos de la presente licitación, esto incluye los procesos de coordinación, procesos de investigación bibliográfica y en terreno, diseño de carta gantt, levantamiento de información, análisis de información, y desarrollo de los productos a entregar, entre otros.

Para su evaluación el oferente deberá acompañar un plan de trabajo (Carta Gantt) que incluya las actividades que se propone realizar, incluyendo los responsables y plazos involucrados.

Este subfactor se evaluará de acuerdo con la siguiente escala:

EVALUACIÓN	NOTA	DESCRIPCIÓN
Malo	1	El plan de trabajo no da cuenta de las actividades para asegurar el cumplimiento de los objetivos en los plazos establecidos en esta licitación.
Insuficiente	3	Se presenta un plan de trabajo cuyas actividades no aseguran el cumplimiento de los objetivos en los plazos involucrados en la presente licitación, es poco detallado, no muestra claramente cuáles son las actividades a desarrollar a lo largo de la consultoría, los tiempos destinados a cada actividad y las personas responsables de cada actividad.
Suficiente	5	Se presenta un plan de trabajo general y poco organizado para la ejecución de los objetivos en los plazos involucrados en la presente licitación y señala de forma general, sin mayor detalle, las actividades principales a ser desarrolladas, los tiempos destinados a cada actividad y las personas

		responsables en cada caso cumplen con los requerimientos para la ejecución de la consultoría.
Bueno	7	Se presenta un plan de trabajo coherente para la ejecución de los objetivos en los plazos involucrados en la presente licitación, en el que se presentan de manera ordenada las actividades a desarrollar a lo largo de la consultoría, los tiempos destinados a cada actividad y las personas responsables de cada actividad. La propuesta considera los plazos indicados en la licitación.
Muy Bueno	10	Se presenta un plan de trabajo detallado y coherente para la ejecución los objetivos en los plazos involucrados en la presente licitación, en el que se presentan de forma minuciosa y detallada las actividades a desarrollar a lo largo de la consultoría, los tiempos destinados a cada actividad y las personas responsables de cada actividad. La propuesta considera los plazos indicados en la licitación.

A1.2. FACTOR N°2: COMPETENCIAS Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE PROFESIONALES.

Este factor tendrá una ponderación de un 40% del puntaje total. En él se evaluará el conocimiento y/o experiencia con que cuenta el equipo de profesionales del oferente en el diseño y/o evaluación atinente al estudio y su conocimiento y/o experiencia.

Para la evaluación de este factor se considerarán los siguientes subfactores:

A.1.2.1. Subfactor N°2.1: Conocimiento y experiencia técnica del oferente en diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al presente servicio.

Este subfactor tendrá una ponderación del 20% del puntaje total. En éste se evaluará que los integrantes del equipo consultor cumplan los requisitos necesarios para prestar el servicio en las condiciones solicitadas en las Bases de Licitación. Para esto se considerará el número de proyectos o trabajos (en empleos o consultorías) en las temáticas señaladas.

Para la acreditación de la experiencia, el oferente deberá presentar los currículums vitae (con un máximo de dos carillas), de cada uno de los integrantes del equipo consultor. Serán declaradas inadmisibles las ofertas que no acompañen el Curriculum de sus integrantes.

Este subfactor se evaluará de acuerdo con la siguiente escala:

EVALUACIÓN	NOTA	DESCRIPCIÓN
Malo	1	No presenta información o en los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en un número menor o igual a 2 proyectos (en empleos o asesorías) en los ámbitos de diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al servicio licitado
Insuficiente	3	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 3 proyectos (en empleos o asesorías) en los ámbitos de diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al servicio licitado
Suficiente	5	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 4 proyectos (en empleos o asesorías) en los ámbitos de diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al servicio licitado
Bueno	7	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 5 proyectos (en empleos o asesorías) en los ámbitos de diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al servicio licitado
Muy Bueno	10	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 6 proyectos (en empleos o asesorías) en los ámbitos de diseño, desarrollo e implementación de proyectos similares al servicio licitado

A.1.2.2. Subfactor N°2.2: Conocimiento y experiencia técnica del equipo de trabajo en proyectos similares al presente servicio.

Este subfactor tendrá una ponderación del 20% del puntaje total. En éste se evaluará que los integrantes del equipo consultor cumplan los requisitos necesarios para prestar el servicio en las condiciones solicitadas en las Bases de Licitación. Para esto se considerará el número de proyectos o trabajos (en empleos o consultorías) en proyectos similares.

Para la acreditación de la experiencia el oferente deberá presentar los currículums vitae (con un máximo de dos carillas) de los integrantes del equipo consultor. Serán declaradas inadmisibles las ofertas que no acompañen el Curriculum de sus integrantes.

Este subfactor se evaluará de acuerdo con la siguiente escala:

EVALUACIÓN	NOTA	DESCRIPCIÓN
Malo	1	No presenta información respecto a que los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 1 proyecto (en empleos o asesorías) en el área del estudio
Insuficiente	3	En los últimos 15 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 1 proyecto (en empleos o asesorías) en el área del estudio
Suficiente	5	En los últimos 10 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 1 proyectos (en empleos o asesorías) en el área del estudio
Bueno	7	En los últimos 10 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 2 proyectos (en empleos o asesorías) en el área del estudio
Muy Bueno	10	En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado, entre todos, en al menos 2 proyectos (en empleos o asesorías) en el área del estudio

A.2. CRITERIO ECONÓMICO.

A.2.1. FACTOR: PRECIO.

Dicho factor tendrá una ponderación de un 15% del puntaje total. Este factor será evaluado de acuerdo al valor total del servicio, expresado en pesos chilenos y con impuestos incluidos, según lo informado por cada oferente.

A la oferta de menor valor económico se le asignará una nota de 10, teniendo en consideración lo señalado en el Artículo 11° en relación con “**Valor Máximo del Contrato**”. El puntaje asignado al resto de las ofertas se calculará aplicando la siguiente fórmula:

$$(Oferta\ de\ menor\ valor\ económico / Oferta\ económica\ a\ evaluar) \times 10$$

A.3. CRITERIO FORMAL.

A.3.1. FACTOR: PRESENTACIÓN FORMAL DE LA PROPUESTA.

A dicho factor se le asignará una ponderación de un 5% del puntaje total. Éste se evaluará en atención al número de subsanaciones de omisiones y/o errores requeridas al oferente de

acuerdo a lo dispuesto en los artículos relativos al contenido de la oferta y la evaluación según estas Bases, conforme a la siguiente escala:

EVALUACIÓN	NOTA	DESCRIPCIÓN
Malo	1	Más de Cinco, que fueron subsanados en tiempo y forma.
Insuficiente	3	Cinco que fueron subsanados en tiempo y forma.
Suficiente	5	Cuatro que fueron subsanados en tiempo y forma.
Bueno	7	Entre Uno y Tres, que fueron subsanados en tiempo y forma.
Muy Bueno	10	Cero.

En la evaluación de este factor se sancionará a aquellos oferentes a quienes se confiera el plazo adicional de 3 (tres) días corridos para subsanar los errores u omisiones formales detectados, o para presentar certificaciones o antecedentes que hayan omitido acompañar 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, según lo dispone el artículo sobre “Apertura de las Ofertas” contemplado en las presentes Bases, aplicando al efecto la siguiente escala:

1. Aquel oferente que presente su oferta en un formato distinto al señalado, pero que contenga la misma información requerida en ellos, será penalizado adicionalmente en 0,5 puntos por cada característica no utilizada, luego de realizada la evaluación de este factor en conformidad a la tabla precedente.
2. Aquel oferente que presente su oferta económica en Unidades de Fomento (UF) o dólares debiendo haberla presentado en pesos chilenos, será penalizado adicionalmente en 1 punto, luego de realizada la evaluación de este factor en conformidad a lo señalado con anterioridad.

En la evaluación de las ofertas sólo se considerará aquella información entregada por el oferente en cumplimiento a lo dispuesto en los artículos relativos al contenido de la oferta, apertura de las ofertas y la evaluación según estas Bases de Licitación, y su entrega inoportuna o fuera de forma se castigará en la evaluación del Criterio Formal.

Si un oferente no acompaña la documentación exigida para evaluar alguno de los criterios o factores recién indicados, y no subsane su omisión en los términos señalados en estas Bases, o si su oferta no cumple los mínimos solicitados en estas Bases de Licitación, ésta será

declarada inadmisibles, y no se procederá a su evaluación, dejándose constancia de esta circunstancia en el Acta de Evaluación.

La Nota Final será la que resulte de la suma del puntaje obtenido en la evaluación del Criterio Técnico, el Criterio Económico, y el Criterio Formal, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{NOTA Final} = \text{Puntaje Criterio Técnico} * 0,80 + \text{Puntaje Criterio Económico} * 0,15 \\ + \text{Puntaje Criterio Formal} * 0,05$$