



Términos de Referencia
“Estudio para la
Identificación de
Oportunidades de Negocios
en el Mercado de Insumos
críticos de partes y piezas
para las industrias: Minería,
Energía Solar y Manufactura
Intermedia”

**IFI Programa de Atracción de
Inversiones para Parque Empresarial
ZOFRI Alto Hospicio**

Código 17IFI-80988

1 Antecedentes generales sobre el programa de atracción de inversiones.

Desde el año 1990, la Zona Franca de Iquique S.A. (ZOFRI S.A.), administra y explota la Zona Franca de Iquique (ZOFRI), cuyo ámbito de operación se circunscribe a los terrenos que posee en Iquique, compuestos por el Recinto Amurallado, Barrio Industrial, Centro Logístico y Mall. En Alto Hospicio, por otra parte, cuenta con el Parque Empresarial (PEZAH); y en Arica, con el Parque Industrial Chacalluta.

Desde zona franca, las mercancías pueden ser comercializadas al extranjero sin pago de derechos aduaneros. Las ventas a la Zona Franca de Extensión - conformada por las regiones de Arica-Parinacota y Tarapacá – pagan un 0,5% sobre el valor CIF de las mercancías (no pagan IVA ni arancel) y al resto del país pagan arancel de un 6% como máximo, además del IVA. Adicionalmente existen ventajas tributarias: exención de pago del Impuesto de Primera Categoría; exención de pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) por las operaciones que se realizan bajo régimen de zona franca y lo mismo para servicios que se realizan entre usuarios dentro del recinto franco; crédito equivalente al 50% de la tasa del Impuesto de Primera Categoría, que se hubiere pagado, para el Impuesto Global Complementario y adicional (vigencia desde enero de 2017).

ZOFRI es un centro de negocios en el que se realiza una fuerte actividad comercial al por mayor y al detalle (96% de las empresas usuarias). La actividad industrial también se encuentra presente, pero en menor medida (4% de las empresas usuarias).

Los principales mercados de destino de los productos de ZOFRI en el exterior son: Bolivia (49%), Paraguay (30%) y Perú (13%); en cuanto al origen de dichos productos los principales mercados son: China (49%), EE.UU. (17%) y Japón (8%). En el año 2017 las ventas ZOFRI presentaron un crecimiento de un 15,6% llegando a los USD 4.012 millones en valor Cif.

Con el objetivo de impulsar, desarrollar y fortalecer las capacidades de innovación y el crecimiento de la región, en agosto del 2016 se firmó el **Convenio de Cooperación entre CORFO y ZOFRI S.A.** Este convenio tiene como principales objetivos incrementar las capacidades competitivas de la región de Tarapacá y particularmente del sistema franco a través de la transferencia de conocimientos, tecnología y gestión de la innovación, potenciando además el desarrollo emprendedor.

2 Diagnóstico

2.1 Pérdida de competitividad del sector industrial en ZOFRI

En los últimos 10 años la actividad industrial ha disminuido en ZOFRI, muestra de ello es que la cantidad de empresas de esta categoría cayó en un 20% (de 95 empresas en 2007 a 76 empresas en 2016). De las empresas vigentes a la fecha, la gran mayoría realiza operaciones de manufactura básica.

2.2 Definición del problema

La economía de la Región de Tarapacá está fuertemente ligada a la minería, comercio y construcción. La baja en el precio de los metales, la disminución de la actividad comercial en ZOFRI en el período 2014-2016 y la contracción económica nacional, han incidido fuertemente en una progresiva pérdida de la competitividad regional. Lo anterior agravado por una insuficiente inversión en innovación y desarrollo tecnológico por parte de las empresas, un limitado impulso al emprendimiento dinámico de nuevos negocios, un bajo esfuerzo exportador con valor agregado en las pymes y una desindustrialización de la economía regional.

2.3 Oportunidad

Actualmente ZOFRI S.A. posee un Parque Empresarial en la comuna de Alto Hospicio que cuenta con 31 hectáreas urbanizadas disponibles tanto para el arriendo como venta. Derivado del Convenio firmado entre ZOFRI y CORFO, la compañía revisó su política de arriendo lo que incluye a partir de abril 2017 una tarifa promocional de arriendo de terrenos con duración hasta marzo del año 2019, además de poner a disposición la venta de terrenos. Esta tarifa promocional es el



resultado de un benchmarking internacional que hace atractiva la factibilidad de invertir en el Parque, no sólo a empresas nacionales, sino también, a empresas internacionales. A lo anterior, se suman las ventajas propias de operar bajo régimen franco, es decir, las mercancías en ZOFRI se consideran como si estuvieran en el extranjero, en consecuencia, no están sujetas al pago de derechos, impuestos, tasas y demás gravámenes que afectan a la importación de bienes.

Estas ventajas propias del sistema franco, sumado a la disponibilidad de terrenos que se encuentran urbanizados en el parque industrial de Alto Hospicio permitirán potenciar la atracción de inversiones de industrias de valor agregado que contribuyan a la diversificación de las actividades que actualmente se realizan en ZOFRI, aprovechando de este modo a las potencialidades que brinda la industria minera (demanda de partes y piezas), la fabricación de componentes para la industria solar, la manufactura intermedia y los servicios de base tecnológica focalizados en la macro región andina. En consecuencia, en el escenario expuesto se presentan las condiciones necesarias y suficientes para emprender un programa de atracción de inversiones, por intermedio del instrumento dispuesto por CORFO, denominado Iniciativa de Fomento Integrada (IFI), que otorga un marco propicio para el diseño y puesta en marcha de acciones específicas que contribuyan el aumento de inversión en la Región de Tarapacá.

3 Consultoría

3.1 Objetivo general:

Identificar oportunidades de negocios en los mercados de valor agregado desde la región de Tarapacá con énfasis en insumos críticos y servicios, al menos en los siguientes sectores económicos: Minería, energía solar y manufactura intermedia. Se busca posicionar a ZOFRI como plataforma global de negocios e implementar una estrategia para atraer inversores nacionales e internacionales al parque empresarial ZOFRI, Región de Tarapacá.

3.2 Objetivos específicos:

- a. Caracterizar de manera general las principales cadenas de valor y requerimientos de insumos y servicios de las industrias minera (cobre y litio), energía solar y de manufactura intermedia.
- b. Identificar las principales variables que influyen sobre la demanda potencial por insumos y servicios en los sectores industriales definidos.
- c. Diseñar fichas descriptivas de las oportunidades de negocios identificadas en cada sector industrial (demanda de productos y/o servicios), y mapear una red de empresas nacionales e internacionales de partes y piezas que pudieran ser potenciales proveedores (oferta de productos y/o servicios) para los sectores priorizados.
- d. Proponer orientaciones y lineamientos generales de promoción y atracción de inversiones para el Parque Empresarial ZOFRI Alto Hospicio.

3.3 Productos entregables.

La adjudicataria deberá entregar al menos:

- a. “Guía de negocios para la atracción de inversiones”: Informe con las oportunidades de negocios para los sectores potenciales identificados. (referencia: Investchile) que debe contener al menos los siguientes apartados:
 - Análisis ejecutivo del clima de negocios desde la Región de Tarapacá, para los sectores de minería (proveedores de partes y piezas), energías renovables y manufactura intermedia, identificando de manera general las principales cadenas de valor de cada industria clave.
 - Al menos una ficha descriptiva por cada una de las oportunidades de negocios identificadas en la letra (a).
 - Modelo base (simulación en excell) de localización de inversión: ZOFRI v/s régimen general. En este punto se debe realizar un ejercicio comparativo que incorpore variables tributarias, arancelarias y logísticas, entre otras que el consultor identifique, cuya aplicación y análisis permita dimensionar las ventajas que una empresa tendría al establecerse en ZOFRI, respecto de otros lugares que no cuentan con régimen de zona franca.

- b. Informe ejecutivo con propuestas y orientaciones generales para la atracción de inversiones de valor agregado que debería adoptar ZOFRI S.A.

3.4 Informes y plazos

La recepción de los respectivos informes (intermedios y final), deberá realizarse en los plazos convenios entre el contratante y la consultora que se adjudique el contrato. Una vez recibido se tendrá un plazo de 10 días hábiles para pronunciarse sobre este. Si de esta revisión no se presentan correcciones u observaciones, procederá inmediatamente al pago.

Calendario de Informes:

Informe de avance N° 1: - Actualización del plan de trabajo y calibración de la propuesta.	Semana 3
Presentación de avance N°2: - Estado de avance al menos del punto "a", según carta Gantt aprobada en informe de avance N°1	Mes 2
Informe Final de la consultoría y presentación de resultados	Mes 3

3.5 Presupuesto.

El monto del presupuesto disponible para la consultoría especializada es de **\$30.000.000 (treinta millones de pesos)**, el cual incluye lo siguiente:

- a. Material fungible de oficina
- b. Honorarios profesionales
- c. Impuestos
- d. Viajes dentro y fuera de la Región de Tarapacá
- e. Alojamiento y alimentación en viajes dentro y fuera de la Región de Tarapacá
- f. Otros gastos que sean necesarios para cumplir con los objetivos de la consultoría.

El presupuesto disponible no considera ningún tipo de asignación especial, por lo tanto, la empresa ejecutora deberá contemplar en el marco de su propuesta la cobertura de todos los gastos que sean necesarios para entregar los productos definidos en los presentes Términos de Referencia (TDR)

3.6 Forma de pago

Los pagos relacionados con el contrato, se realizarán condicionado a la aprobación de los informes de avance y final que serán determinados en el contrato respectivo. No serán reajustables las cuotas en que se fraccione el pago del contrato. Los estados de pago se definirán una vez suscrito el contrato.

3.7 Documentación requerida

Las propuestas técnicas y económicas deberán tener validez por un periodo no inferior de 90 (noventa) días corridos, contados desde la fecha de adjudicación del contrato.

3.8 Propuesta técnica

La propuesta técnica se deberá presentar en formato electrónico y físico, cuyo contenido según los términos de referencia, deberá tener al menos lo siguiente:

- a. Carta de postulación y compromiso. Se deberá adjuntar una carta de compromiso que explicita que el oferente conoce estos términos de referencia y acepta someterse a ellas. Esta carta debe ser firmada por el representante legal de la empresa postulante.
- b. Antecedentes de la consultora. Referencia y breve descripción, que incluya su trayectoria, antecedentes relevantes, que resalte los servicios que proporciona y sus beneficios para el contratante, resaltando la experiencia y competencias relacionadas con el estudio.
- c. Deberá proponer un marco metodológico y programa de trabajo en detalle (a nivel de tareas y asignación de responsabilidades), que será evaluado en la letra “b” de los criterios de evaluación indicados en el punto 3.9 de este documento.

3.9 Evaluación de las ofertas.

Ítem	Criterios de evaluación Oferta Técnica	Ponderación (%)
a	Experiencia del oferente en consultorías similares en la identificación de oportunidades de negocios para industrias de valor agregado.	25%
b	Calidad de la Propuesta técnica: Contenido y plan de trabajo.	25%
b	Perfiles y dedicación del Equipo de trabajo	40%
d	Plazo de la consultoría	5%
e	Recomendaciones positivas de clientes	5%
Total		100%

Cada factor será calificado en una escala de 1 a 5, conforme a la ponderación señalada, informando las razones o fundamentos tenidos en consideración para el otorgamiento del puntaje asignado.

a. Experiencia de la empresa oferente:

El oferente deberá acreditar experiencia nacional y/o internacional en estudios relacionados a la identificación de oportunidades de negocio en industrias de valor agregado. En específico deberá entregar información que dé cuenta de estudios y proyectos anteriormente nombrados y sus fechas de realización. Para acreditar experiencia se deberá entregar identificación del contratante, nombre y año de trabajo realizado, nombre del contacto. Asimismo, el proveedor deberá presentar cualquier instrumento que demuestre fehacientemente los antecedentes entregados, tales como copia de contrato de trabajo y órdenes de compra o factura o boletas de servicios, para cada uno de los trabajos realizados. Si no presenta medios de verificación será calificado con nota 0 y la oferta será rechazada.

Nota	Descripción
1	No presenta experiencia en estudios relacionados a la atracción de inversiones en industrias de valor agregado.
2	Entre 1 o 2 estudios realizados
3	Entre 3 y 5 estudios realizados
4	Entre 5 y 7 estudios realizados
5	8 o más estudios realizados

b. Calidad de la propuesta técnica:

Nota	Descripción
1	Sin metodología clara y plan de actividades planteada de manera general.
3	Posee metodología y un plan de actividades que sería posible alcanzar los objetivos de la consultoría
5	Propone una metodología clara y métricas claves.

c. Perfiles y dedicación del Equipo de trabajo

En este punto se valorará positivamente el perfil y dedicación del equipo de trabajo.

En cuanto al perfil del equipo se requieren: economistas, ingeniero civil industrial, comercial, con experiencias y conocimientos de las cadenas de valor de sector minería, energía solar, industrial.

Para la acreditación de experiencia, el oferente deberá presentar el CV por cada integrante del equipo acompañando copia de los títulos y/o certificados.

En el caso que no se entregue información, el proyecto se declarará inadmisibile.

Nota	Descripción
1	Al menos el 20% del equipo consultor ha participado en proyectos relacionado con procesos de atracción de inversiones.
2	Al menos el 50% del equipo consultor ha participado en proyectos relacionado con procesos de atracción de inversiones.
4	Al menos el 70% del equipo consultor ha participado en proyectos relacionado con procesos de atracción de inversiones.
5	El 100% del equipo consultor ha participado en proyectos relacionado con procesos de atracción de inversiones.

d. Plazo de la consultoría

Se debe tener en consideración que el plazo máximo del estudio son 3 meses, según lo expuesto en el punto de los TDR.

Se asignará 5 puntos al oferente que ofrezca menor plazo. A los demás oferentes se les asignará un puntaje mediante la siguiente fórmula:

Plazo evaluado = ((oferta con menor plazo para la consultoría / Plazo de la oferta evaluada) * 10)

El resultado de la aplicación de la fórmula anterior será multiplicada por la ponderación del criterio.

e. Recomendaciones de los clientes:

Criterio IV: Recomendaciones de los clientes:	
Nota	Descripción
1	No entrega ninguna carta de recomendación de clientes.
2	Entrega entre 1 y 2 cartas de recomendación de clientes
3	Entrega entre 3 y 6 cartas de recomendación de clientes
4	Entrega entre 7 y 9 cartas de recomendación de clientes
5	Entrega más de 10 cartas de recomendación de clientes

3.10 Confidencialidad y propiedad intelectual.

La realización de la consultoría implica el conocimiento y firma de un acuerdo de confidencialidad de las partes involucradas para proteger información relevante que cada parte revelará a las otras partes. Los derechos de propiedad intelectual sobre los resultados de la consultoría, serán de propiedad de Corfo. Los proyectos futuros que puedan resultar de este estudio, conducirán a acuerdos específicos de propiedad intelectual.

3.11 Solución de conflictos

Los eventuales conflictos que se puedan producir entre el contratante y el consultor serán resueltos por las partes de común acuerdo y a la falta de este de acuerdo a los que establece la normativa legal vigente.

3.12 Consultas y aclaraciones

Los oferentes podrán formular consultas o aclaraciones que puedan surgir en relación a los términos de referencia deberán ser a través del correo electrónico dirigido a: Carlo Sagredo, ejecutivo de CORDENOR - csagredo@cordenor.cl, o quién lo reemplace en su ausencia, hasta el **29 de marzo de 2018**. Dichas consultas serán respondidas por esa misma vía a los 2 (dos) días hábiles siguientes al vencimiento del plazo de la ronda de consultas.

No se aceptarán ni responderán consultas planteadas por un conducto diferente al señalado o vencido al plazo dispuesto al efecto.

Las respuestas y aclaraciones que se formulen no podrán modificar lo dispuesto en las presentes Bases, sin perjuicio de lo cual se entenderá que contribuyen a determinar el alcance y sentido de las mismas y, en tal condición, deberán ser consideradas por los oferentes en la preparación de sus ofertas.

3.13 Presentación, recepción y apertura de las propuestas.

Los términos de referencia del presente estudio serán publicados en la página web del AOI CORDENOR. Las propuestas de los oferentes deberán ser presentadas en formato electrónica y física enviado a: Carlo Sagredo, Vivar # 1432, 3° piso Edificio Industriales, Iquique, Región de Tarapacá.

3.14 Plazos de la licitación

Fecha de inicio de postulación	26 de marzo de 2018
Fecha término de postulación	13 de abril de 2018 – 14:00 hrs.
Período de consultas	Hasta el 29 de marzo de 2018
Respuestas	03 de abril de 2018
Proceso de Revisión de Propuestas	17 de abril de 2018
Adjudicación y Firma de Contrato	24 de abril de 2018

3.15 Vigencias de las ofertas

Las ofertas mantendrán su vigencia por un plazo de **60 (sesenta)** días hábiles contados desde el vencimiento del plazo para la presentación de las ofertas.