

Términos de referencia:

Diagnóstico y desarrollo de un plan estratégico para la implementación de un Sello de Componente Nacional

1 OBJETO y DESCRIPCION

1.1 Antecedentes

El Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) definió una serie de lineamientos estratégicos 2015-2020. Para el presente programa se destaca el siguiente:

- Fortalecer la industria nacional, apoyando su desarrollo y participando activamente en su promoción, actuando como articulador entre actores de los diferentes sectores de las cadenas productivas (independientemente de su tamaño y condición de público o privado).

El MIEM ha promovido la inclusión de componente nacional a través de diferentes políticas como la Política Energética 2005-2030. Del eje de la oferta tiene como objetivo, entre otros, la realización de transferencia tecnológica y desarrollo de capacidades nacionales. Es así que mediante los Decretos del Poder Ejecutivo, que exhortan a UTE a la realización de procesos competitivos para la firma de contratos de compraventa de energía eléctrica con fuentes renovables, se exigió un mínimo de componente nacional en su inversión y se premió en el comparativo de las ofertas dicha variable.

Por otra parte, en el marco de la Ley N° 19.472, se crea el Sistema Nacional de Transformación Productiva y Competitividad, integrado por el MIEM así como por otros ministerios y organizaciones, con la finalidad de promover el desarrollo económico productivo e innovador, con sustentabilidad, equidad social y equilibrio ambiental y territorial. Este sistema plantea, en el literal B, la promoción de actividades con potencial de generar capacidades locales y de incorporarse en cadenas de valor, especialmente las nacionales y regionales.

1.2 El Programa: Sello Componente Nacional

1.2.1 Objetivo general:

Promover y desarrollar la industria nacional y cadenas de valor a través de productos con alto grado de composición nacional, propiciando un cambio cultural a nivel de los consumidores y las industrias, que redunde en una revalorización de los productos nacionales y aumento del contenido producido en el país en los bienes.

1.2.2 Objetivos específicos:

- Implementar un sello debidamente certificado que refleje el grado de componente nacional de bienes fabricados en el país.
- Sensibilizar a la población sobre la importancia de incorporar el origen de producción de los bienes, como uno de los criterios de selección al momento de la compra, valorizando

los productos que cuentan con mayor componente nacional como una ventaja competitiva sobre los que no lo poseen.

- Comunicar a las industrias sobre las herramientas de apoyo existentes y promover la incorporación de estas en el programa.

Los fondos para la implementación de este programa se gestionarán a través de un fideicomiso que se creará en la órbita de la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND). Los fondos provendrán directamente de una cuota parte del pago por parte de las empresas para la obtención del sello y su certificación, de fondos públicos, de empresas sponsors, entre otros.

La certificación se realizará a través de un organismo competente en la materia, el cual otorgará y validará la categoría de sello para determinado producto o familia de productos, cumpliendo con los criterios de la metodología previamente definida.

En este marco se realizará un piloto de sello, aplicado a un producto o familia de productos (a definir), que constituirá un insumo para la expansión progresiva de este programa a toda la industria nacional. Luego se definirán nuevos pilotos que serán gradualmente implementados en el mediano plazo.

1.3 Objeto del llamado

El objeto del llamado es la contratación de los servicios de una empresa consultora, o consorcio de empresas, que realice un diagnóstico y desarrolle un plan estratégico para la implementación adecuada del sello de componente nacional, sentando las bases para su éxito futuro

El plan estratégico debe incluir la definición de un caso piloto, detallando cada una de las etapas, recursos necesarios y plazos asociados. Debe incluir, además, un plan de comunicación estratégico para la fase piloto y delinear las principales líneas estratégicas para la expansión del programa.

Algunos de los aspectos que deberán ser considerados para la definición del caso piloto son: grado de masificación del producto o sector/rubro de productos seleccionado como piloto, grado de incorporación actual de componente nacional para ese producto/sector, aumento potencial en el porcentaje de componente nacional, grado de adhesión de las empresas del sector e interés en participar incorporando el sello, grado de visibilidad del producto con foco en la difusión del sello como instrumento, entre otros.

1.4 –Productos, entregables

La consultoría comprende los siguientes trabajos y sus entregables asociados:

- a. Diagnóstico inicial para la implementación del sello que abarque los criterios relevantes que se mencionan a continuación: mapa de actores claves, alianzas estratégicas, productos o sectores con potencial de incorporación del sello en sus productos, análisis de las cadenas de distribución. Identificación (en coordinación con la Cámara de Industrias del Uruguay - CIU) del grado actual de componente nacional medio para los productos o línea de productos/sectores del piloto, y aumento potencial de estos en el corto plazo. Análisis de los diferentes públicos consumidores del producto/sector, potencialidades en cuanto al grado de exposición del sello en caso de aplicarse a diferentes escenarios (productos o sectores). Estudio comparado de casos de éxito y fracaso a nivel nacional y en el exterior.

Entregable: informe diagnóstico

- b. Con los insumos generados en el literal anterior, desarrollar un plan piloto y su estrategia de implementación. Debe incluir, además, un plan de comunicación estratégico para la fase de piloto y delinear las principales líneas para la expansión del programa. El plan de comunicación sugerido para el logro de los objetivos estratégicos, debe poseer un nivel de desagregación que incluya las líneas de acción y cronograma asociado.

Entregable: -Plan de implementación del piloto
-Plan de comunicación asociado
- Informe con líneas de expansión del programa.

1.5 –Plazos de entrega de productos

Los plazos máximos para el cumplimiento de los servicios de consultoría, contados a partir del día siguiente al de la entrega por parte del MIEM de la información para llevar adelante el programa serán:

A los 45 días calendario del comienzo de la consultoría: presentación del Informe correspondiente al Literal a (Diagnóstico inicial).

A los 90 días del comienzo de la consultoría, presentación del Literal b (Propuesta de Plan piloto).

Al vencimiento de los plazos mencionados sin que se hubiere cumplido con los servicios comprometidos, el MIEM podrá rescindir de pleno derecho la consultoría contratada sin necesidad de intimación de ningún tipo.

2 CONDICIONES GENERALES DEL LLAMADO

2.1 Postulación

La postulación deberá incluir:

- Documentación legal que acredite la vigencia, constitución y representación legal del/ los oferentes, en el país.
- Propuesta técnica que incluya:
 - Antecedentes de la/s empresa/s consultora/s:
 - Portfolio de la/s empresa/s conteniendo antecedentes.
 - CV institucional de la empresa y de las personas designadas para llevar adelante la consultoría (especificando responsable/coordinador y equipo), acreditando conocimientos especializados vinculados a la temática y experiencia en proyectos similares.
 - Descripción con la designación de tareas y responsabilidades que asumirá cada una.
- Plan de desarrollo que deberá incluir: alcance de los servicios, breve descripción de las tareas que se realizarán y su correspondiente cronograma de trabajo tentativo.
- Oferta económica, con detalle de los recursos económicos necesarios para desarrollar cada uno de los productos y acciones sugeridas. El costo presentado en la oferta económica deberá incluir la totalidad de los impuestos que correspondan, explicitándose claramente cuáles son. La cotización deberá realizarse en pesos uruguayos.

Se recibirán postulaciones hasta el lunes 7 de agosto, inclusive.

Las postulaciones se recibirán en la recepción del MIEM en Sarandí 620, Montevideo, de 9:00 a 17:00 horas con el título de la convocatoria.

2.1.1 Forma de postulación

Se presentará sobre cerrado (**sobre de postulación**) identificado por el lado de afuera de la siguiente forma:

- a) Llamado Sello Componente Nacional
- b) Nombre del/los oferentes.

El sobre de postulación deberá contener:

1) **Sobre cerrado con la documentación legal de la empresa y la propuesta técnica** de desarrollo. El mismo deberá estar identificado por el lado de afuera de la siguiente forma:

- a) Llamado Sello Componente Nacional
- b) Propuesta técnica de desarrollo y documentación
- c) Nombre de la/s empresa/s consultora/s

2) **Sobre cerrado con la propuesta económica** que deberá estar identificado de la siguiente forma:

- d) Llamado Sello Componente Nacional
- e) Propuesta económica
- f) Nombre del/los oferentes

2.1.2 Firma de la oferta

Las propuestas técnica y económica deberán estar firmadas. Quien firme los documentos -como apoderado o representante del oferente- presentará copia certificada y de vigencia del poder con facultades suficientes o testimonio notarial por exhibición de dicho instrumento.

Todas las páginas llevarán las iniciales de la persona o personas que firmen aquélla.

Importante: Sólo se considerarán ofertas que coticen por la totalidad del objeto. Las mismas deberán presentarse en idioma español con una validez de 90 días calendario.

2.2 Antecedentes y equipo de trabajo

La/s empresa/s consultora/s deberá/n acreditar por lo menos 2 años de experiencia en consultorías similares.

Se deberá detallar el conjunto de profesionales egresados de la UdelaR o universidades validadas por el MEC. Para cada uno de ellos deberá incluirse un Currículo Vitae. Se valorará especialmente que los currículos estén focalizados en la información relevante para el proyecto y no excedan las 4 páginas.

Se deberá indicar el responsable general del proyecto, que deberá tener poder de decisión y representación de la consultora ante el MIEM.

El/los oferente/s deberá/n indicar en forma directa y explícita qué profesional está asignado a qué rol.

El MIEM no aceptará sustituciones de personal a menos que se convenga entre todas las partes. Cualquier suplente propuesto deberá tener calificaciones y experiencia equivalente o superior

al candidato original y la sustitución definitiva deberá contar con aprobación expresa por parte del MIEM.

La/s empresa/s adjudicataria/s deberá/n justificar el cambio debidamente. Asimismo, el período de capacitación del personal sustituto estará a cargo de la/s empresa/s adjudicataria/s.

3 PROCESO DE SELECCIÓN Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Únicamente aquellas ofertas que cumplan con lo requerido en las bases serán consideradas para la evaluación.

La evaluación constará de tres etapas:

- Evaluación de propuesta técnica de desarrollo
- Entrevista y presentación de la propuesta técnica de desarrollo
- Evaluación propuesta económica

La evaluación de la propuesta técnica se realiza con anterioridad a la apertura y comparación de cualquier propuesta económica. Sólo se seguirá adelante en el proceso con las ofertas que superen el puntaje mínimo del 70% de la calificación total de 100 puntos correspondiente a la evaluación de las propuestas técnicas.

La propuesta técnica se evaluará sobre la base de su correspondencia o adecuación con respecto a los Términos de Referencia (TdR).

Todos los puntajes se ponderarán de la siguiente forma para obtener un puntaje global (P_{GLOBAL}). El puntaje global tendrá un máximo de 100 puntos y la propuesta seleccionada será aquella que obtenga el mayor puntaje global.

$$P_{GLOBAL} = 30 \times \frac{C_{bajo}}{C} + 50 \times \frac{T}{T_{alto}} + 20 \times \frac{E}{E_{alto}}$$

Donde:

C = Costo global de la Propuesta evaluada;

C_{bajo} = El más bajo de todos los costos globales de las Propuestas de Precios evaluadas;

T = Puntaje técnico total asignado a la Propuesta Técnica de desarrollo (mayor o igual a 70);

T_{alto} = El mayor de los puntajes totales asignados a las Propuestas Técnicas evaluadas (mayor o igual a 70);

E = Puntaje asignado a la etapa de entrevista y presentación presencial de la propuesta técnica;

E_{alto} = El mayor de los puntajes totales asignados a las entrevistas y presentaciones presenciales.

Criterios de evaluación de la propuesta técnica (previo a la presentación y a la apertura de la oferta económica):

	Puntaje máximo
Antecedentes	20
Personal / equipo	20
Propuesta de desarrollo	60
Total	100

Estos criterios de evaluación se considerarán según la siguiente apertura:

Antecedentes	Máx.
Conocimientos especializados, vinculados a la temática	6
Experiencia en proyectos similares	14
Total	20

Personal / Equipo	Máx.
Coordinador / referente	12
<ul style="list-style-type: none"> • Formación (9 máx.) – Experiencia (7 máx.) 	
Equipo	8
<ul style="list-style-type: none"> • Formación (8 máx.) – Experiencia (6 máx.) 	
Total	20

Propuesta de desarrollo	Máx.
Alcance de servicios	20
Plan de trabajo	30
Cronograma	10
Total	60

3.1 Análisis de las ofertas – Negociaciones

Con aquellos oferentes que el MIEM entienda necesario se abrirá una etapa de profundización de los estudios relativos a sus respectivas ofertas, que posibiliten verificar el grado de adecuación de las propuestas técnicas en relación a las especificaciones técnicas requeridas.

3.1.1 Errores u omisiones de la propuesta presentada:

Siempre y cuando una oferta se ajuste sustancialmente a las bases, se podrá dispensar un error u omisión que no constituya una desviación o reserva significativa. En tal sentido, durante la evaluación y comparación de ofertas presentadas, el Comité de Evaluación podrá solicitar aclaraciones a la oferta presentada para que la/s empresa/s consultora/s presente/n la información o documentación necesaria, dentro de un plazo razonable. Tanto la solicitud como la respuesta otorgada deberán ser realizadas por escrito.

3.1.2 Reserva de la información

Luego del acto de recepción de las ofertas, la información relacionada a: el contenido; el análisis; las eventuales solicitudes de aclaraciones; evaluación y comparación de las ofertas, etc. será tratada con reserva y no será compartida con los oferentes u otras personas que no estén oficialmente vinculadas al proceso de evaluación y selección de las mismas.

3.2 Adjudicación

3.2.1 Criterios para la adjudicación

El MIEM se reserva el derecho de determinar a su exclusivo juicio y en forma definitiva si el oferente posee las capacidades para cumplir con el objeto del contrato, así como también considerar a su exclusivo criterio, ofertas que contengan variantes a lo indicado en los documentos de la presente licitación.

El MIEM podrá disponer la adjudicación de la contratación, el rechazo de la totalidad de las ofertas presentadas o declarar desierto este procedimiento de contratación, sin que por ello incurra en responsabilidad alguna respecto del oferente u oferentes afectados por esta decisión, sin tener la obligación de comunicar los motivos de ella.

El MIEM seleccionará entre las ofertas recibidas aquella que le resulte más conveniente.

3.2.2 Notificación de la adjudicación y firma del contrato

Dictada la resolución de adjudicación por parte del MIEM esta será comunicada a todos los oferentes.

4 FORMA DE PAGO

Se abonará, mediante transferencia bancaria, cuenta BROU, a través de la CND, el monto correspondiente al Contrato contra la presentación de factura y según el siguiente detalle:

- el 50% del monto global ofertado, con la presentación del entregable 1 con la aprobación de MIEM.
- el 50% restante se pagará con la presentación del entregable 2 con la aprobación del MIEM.