

**PLIEGOS DEL PROCEDIMIENTO DE
CONTRATACIÓN DIRECTA DE CONSULTORÍA**

Versión SERCOP 1.1 (20 de febrero 2014)

UCUENCA EP

CÓDIGO DEL PROCESO: CDC-UCP-004-2022

**Objeto de Contratación: “ CONTRATACION DE LA CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA
ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING DE UCUENCA EP .”.**

CUENCA , 09 de agosto del 2022

PLIEGO DE LOS PROCEDIMIENTOS DE CONSULTORÍA
Versión SERCOP 1.1 (20 de febrero 2014)

ÍNDICE

I. CONDICIONES PARTICULARES DE LOS PROCEDIMIENTOS DE CONSULTORÍA

SECCION I	CONVOCATORIA
SECCION II	<p>OBJETO DE LA CONTRATACIÓN, PRESUPUESTO REFERENCIAL Y TÉRMINOS DE REFERENCIA</p> <p>2.1 Objeto 2.2 Presupuesto referencial 2.3 Términos de referencia</p>
SECCION III	<p>CONDICIONES DEL PROCEDIMIENTO</p> <p>3.1 Cronograma del procedimiento 3.2 Vigencia de la oferta 3.3 Precio de la oferta 3.3.1 Forma de Presentar la oferta 3.4 Plazo de ejecución 3.5 Alcance del precio de la oferta 3.6 Forma de pago 3.6.1 Anticipo 3.6.2 Valor restante del contrato</p>
SECCIÓN IV	<p>EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS</p> <p>4.1 Evaluación de la oferta 4.1.1 Integridad de las ofertas 4.1.2 Personal Técnico Clave 4.1.3 Experiencia general y específica mínima 4.1.4 Experiencia mínima del personal técnico 4.1.5 Patrimonio 4.1.6 Metodología y cronograma de ejecución 4.1.7 Equipo e instrumentos disponibles 4.1.8 Verificación del cumplimiento de integridad y requisitos mínimos de la oferta 4.1.9 Información Financiera de Referencia 4.2 Evaluación por puntaje 4.3 Evaluación de la oferta económica</p>



SECCIÓN V	OBLIGACIONES DE LAS PARTES 5.1 Obligaciones del Contratista 5.2 Obligaciones de la contratante
------------------	---

**CONTRATACIÓN DIRECTA DE CONSULTORÍA
CDC-UCP-004-2022
I. CONDICIONES PARTICULARES DE LOS PROCEDIMIENTOS DE CONSULTORÍA**

**SECCIÓN I
CONVOCATORIA**

Para Contratación Directa:

Se invita a **Raul Oswaldo Moncayo** CON RUC/PASAPORTE **0911258309001**, **CONSULTORES INDIVIDUALES**, para que presente su oferta técnica y económica para la ejecución de **CONTRATACION DE LA CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING DE UCUENCA EP**.

El presupuesto referencial es de **55.000,00000 (Cincuenta y Cinco Mil dólares 00000/100000 centavos)** dólares de Estados Unidos de América, sin incluir el IVA, y el plazo estimado para la ejecución del contrato es de **135 días**, contado **DESDE LA FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO**

Las condiciones de esta convocatoria son las siguientes:

1.- El pliego está disponible, sin ningún costo, en el portal institucional del SERCOP, únicamente el oferente que resulte adjudicado, una vez recibida la notificación de la adjudicación, pagará a la entidad el valor de **0,00000** dólares de Estados Unidos de América, de conformidad con lo previsto en el inciso 4 del artículo 31 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública –LOSNCP.

2.- Los interesados podrán formular preguntas en el término de (*mínimo de 1 hora y máximo de 72 horas*), contado desde la fecha de publicación, de acuerdo a lo establecido por la **UCUENCA EP**. La Comisión Técnica, o cuando fuere el caso la máxima autoridad o su delegado, absolverá obligatoriamente todas las preguntas y realizará las aclaraciones necesarias, en un término (*mínimo de 1 hora y máximo de 72 horas*) subsiguientes a la conclusión del período establecido para formular preguntas y aclaraciones.

3.- La oferta se presentará de forma física en **UCUENCA EP** o Secretaría de la Comisión Técnica según corresponda, ubicada en **Agustín Cueva Vallejo 3-035 y Frente a la Universidad de Cuenca**, Referencia: **Agustín Cueva Vallejo 3-035, frente al parqueadero de la Facultad de Arquitectura de la Universidad.**, o de forma electrónica a través del Portal Institucional del SERCOP, caso en el que para ser válida deberá estar firmada electrónicamente; hasta las **16:30** del día **18 de agosto del 2022**, de acuerdo con lo establecido en el Reglamento General de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública -RGLOSNCP-. En los dos casos, sea que la oferta se presente en forma física o en forma electrónica, los formularios 1 y 2 de la oferta técnica y, el precio de la misma, deberá subirse a través del Portal institucional del SERCOP, hasta la fecha en que se cierre el plazo para la presentación de la oferta. La no publicación de los formularios referidos o la falta de ingreso del precio de la propuesta en el portal institucional será causa de descalificación de la oferta. Los oferentes deberán tener en cuenta que la oferta económica registrada en el mencionado portal deberá coincidir con la oferta económica entregada en forma física. De existir diferencia en el monto que consta en la oferta física y el registrado electrónicamente, la entidad contratante remitirá al SERCOP la petición de ajuste debidamente sustentada. La apertura de las ofertas se realizará una hora más tarde de la hora prevista para la recepción de las ofertas. El acto de apertura de las ofertas técnicas será público y se efectuará en **Agustín Cueva Vallejo 3-035 y**



Frente a la Universidad de Cuenca Referencia **Agustín Cueva Vallejo 3-035, frente al parqueadero de la Facultad de Arquitectura de la Universidad..**

* Para los procedimientos por *Contratación Directa*: La oferta técnico-económica deberá ser entregada en un sobre único en un término no mayor a seis días contado a partir de la fecha en que recibió la invitación.

Para poder participar en el presente procedimiento, al momento de la presentación de la propuesta, los oferentes interesados deberán encontrarse habilitados en el Registro Único de Proveedores.

4.- La oferta debe presentarse por la totalidad de la contratación.

5.- El procedimiento NO contempla reajuste de precios.

6.- La evaluación de las ofertas se realizará aplicando los parámetros de calificación previstos en el pliego, conforme lo dispone el artículo 54 del Reglamento General de la LOSNCP y las resoluciones que el SERCOP dicte para el efecto.

7.- Los pagos del contrato se realizarán con cargo a los fondos propios provenientes del presupuesto de la entidad contratante relacionados con la partida presupuestaria:

Número de Partida	Descripción
A100.000.01.00.730601.000.1	CONTRATACIÓN DE LA CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING DE UCUENCA EP

La partida presupuestaria deberá certificarse por la totalidad de la contratación incluyéndose el IVA. Los pagos se realizarán:

Anticipo: no se otorgará anticipo

Forma de pago: Pago contra entrega de **100%**. 50por ciento a la entrega y aprobación del Producto 1; 30por ciento a la entrega y aprobación del Producto 2; 10por ciento a la entrega y aprobación del Producto 3; 10por ciento a la entrega y aprobación del Producto 4 y con la firma del Acta Entrega Recepción.

8.- El procedimiento se ceñirá a las disposiciones de la LOSNCP, su Reglamento General, las resoluciones del SERCOP y el presente pliego.

9.- **UCUENCA EP** se reserva el derecho de cancelar o declarar desierto el procedimiento de contratación, situación en la que no habrá lugar a pago de indemnización alguna.

CUENCA, 09 de agosto del 2022

Pablo Andrés Maldonado Gonzalez

Gerente General

UCUENCA EP

SECCIÓN II

OBJETO DE LA CONTRATACIÓN, PRESUPUESTO REFERENCIAL Y TÉRMINOS DE REFERENCIA.

2.1 Objeto: Este procedimiento precontractual tiene como propósito seleccionar a la oferta de origen ecuatoriano de mejor costo, en los términos del numeral 19 del artículo 6 de la LOSNCP, para la **CONTRATACION DE LA CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING DE UCUENCA EP.**

2.2 Presupuesto referencial: El presupuesto referencial es **55.000,00000 (Cincuenta y Cinco Mil dólares 00000/100000 centavos)**, para **CONTRATACION DE LA CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING DE UCUENCA EP**, con sujeción al Plan Anual de Contratación respectivo, **NO INCLUYE IVA.**

2.3 Términos de referencia: (Se incluirá aquí los terminos de referencia del proyecto, considerando todas las actividades a ejecutarse).

Términos de Referencia

• Antecedentes

La Universidad de Cuenca dentro de su campo de acción académico ha desarrollado a lo largo de sus 150 años de vida institucional, organismos especializados y equipos profesionales de investigación que se han destacado en líneas específicas de acción. Para el aprovechamiento de las potencialidades de los actuales centros y organismos de investigación, así como, de los posibles a conformarse al interior de la Universidad, y considerando que la Ley Orgánica de Educación Superior en el Art. 39 establece que para el desarrollo de actividades económicas, productivas o comerciales, las Universidades deben crear personas jurídicas distintas de la institución educativa, el H. Consejo Universitario en sesión extraordinaria del 07 de noviembre de 2012, una vez conocido el estatuto de la Empresa Pública, aprobó la Constitución, Organización y Funcionamiento de la Empresa Pública de la Universidad de Cuenca -UCUENCA EP-. La Empresa Pública cuenta con cuerpo jurídico normado bajo la LOEP (Ley Orgánica de Empresas Públicas). En conformidad con el estatuto, es objeto de la Empresa "la administración y la gestión logística, operativa y comercial de los servicios, la consultoría especializada y los productos de proyectos de investigación, las adquisiciones, la ejecución de obras y la prestación de servicios, la administración de los bienes muebles e inmuebles y las diferentes operaciones comerciales y de negocios que supongan una relación y vinculación de base comercial con entes externos a la Universidad y con la Universidad, que le sean encargados por disposición administrativa del Rector. Podrá realizar además seminarios, talleres, cursos de entrenamiento, congresos que correspondan a educación no formal, así como, la gestión administrativa y financiera de los programas de posgrado autofinanciados a petición de las Unidades Académicas de la Universidad de Cuenca que los oferten." La Empresa Pública de la Universidad tiene como finalidad, ser la articuladora de la relación permanente de la Universidad de Cuenca con el entorno local y regional. Además, generar un proceso de retroalimentación con los procesos de docencia e investigación, a través de una oferta permanente de servicios que aporten a la investigación, desarrollo y la transferencia de tecnología, todo esto bajo el marco de una relación productiva recíproca, eficiente y eficaz. En la Actualización del Plan Estratégico 2022-2025, la Empresa ha planteado como uno de sus proyectos de Fortalecimiento Institucional la definición de su Estrategia Comercial y Plan de Marketing, partiendo de un conocimiento del mercado y sus necesidades.

• Objetivos

OBJETIVO GENERAL: Definir la Estrategia Comercial de UCUENCA EP, que considere los diferentes segmentos de mercado, con el respectivo plan de marketing y la estructura que permita su implementación, con base en un proceso participativo, que permita potenciar el crecimiento de la Empresa Pública. **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:** a. Realizar un análisis estratégico de la información base de la consultoría. b. Realizar un benchmarking de organizaciones similares a UCUENCA EP, sobre la gestión comercial. c. Realizar un análisis sobre la oferta y



UCUENCA EP

demanda de UCUENCA EP, estableciendo las necesidades del sector privado, sector público, cooperación y multilaterales, en cuanto a necesidades y expectativas de consultoría e infraestructura y al posicionamiento en el mercado de UCUENCA EP. d. Definir la estrategia comercial y el plan de marketing en función de los segmentos de mercado identificados. e. Identificar la estructura organizacional para la gestión comercial.

• Alcance

a. Análisis estratégico de información base: Se deberá realizar un análisis de información generada por UCUENCA EP, tal como estudios anteriores, POA de Proyectos, Plan Estratégico, a fin de identificar los temas importantes a considerarse en la realización de la estrategia comercial, que será compartido con el equipo técnico de la Empresa Pública. Este documento deberá contener el análisis del contexto en el que se desenvuelve UCUENCA EP, la identificación y caracterización de sus clientes, así como sus stakeholders o aliados, y finalmente se incluirán conclusiones y recomendaciones. De este análisis se presentará un “informe del análisis estratégico de la información base”, que deberá contener conclusiones y recomendaciones. b. Benchmarking de organizaciones similares a la Empresa Pública: Se debe realizar un benchmarking sobre la gestión comercial de empresas similares a UCUENCA EP u otras que se consideren, con la finalidad de comprender cómo se gestionan estas organizaciones en temas relativos a la consultoría y obtener directrices que puedan aplicarse para el caso de esta Empresa. Con los resultados obtenidos en el numeral 3.1 y el Benchmarking, se realizará la identificación de factores claves de competencia en el mercado de: ? Directos - EP's. ? Consultoras relevantes. ? Productos y servicios. ? Enfoques Estratégicos. Los factores clave a ser identificados son: promesa de venta, atributos de diferenciación y propuesta de valor. Respecto a los precios de estos servicios, se los incluirá solo si están disponibles y no precisan de una investigación adicional. De este análisis se presentará un “informe de benchmarking de la gestión comercial de organizaciones similares a UCUENCA EP”, que incluirá conclusiones y recomendaciones. c. Análisis de oferta y demanda de mercado por segmentos: Se deberá realizar un análisis de demanda del sector público, privado y los organismos de cooperación y multilaterales, sobre los requerimientos para asesoría o consultoría, las necesidades de obras de infraestructura y la identificación de posibles nuevas líneas de negocio, en el evento de que los diferentes segmentos analizados establezcan esta demanda. En el caso del sector privado es necesario realizar 150 encuestas en total, mediante un estudio exploratorio en las ciudades de Cuenca, Quito y Guayaquil, de preferencia, se definirá el sector empresarial al cual abordar en acuerdo con UCUENCA EP. Esto se complementará con el análisis de la información del Estudio de Demanda realizado por UCUENCA EP al sector privado. Para conocer la demanda en el sector público y la cooperación y multilaterales, se realizarán 30 entrevistas con informantes calificados, de preferencia, aquellos que han sido clientes de UCUENCA EP: ? GAD's municipales y provinciales. ? GAD's provinciales. ? Empresas Públicas relevantes en Quito, Guayaquil y Cuenca. ? Ministerios con los que se ha establecido relación la Empresa Pública y potenciales clientes. ? Cooperación internacional. ? Multilaterales. El consultor/a, definirá las principales características de los temas a analizar, sin embargo, los más importantes serán: posicionamiento de la empresa, mecanismos y factores de compra, principales tomadores de decisiones, entre otros. Por otra parte, con base en información de fuentes primarias y secundarias, se analizará las oportunidades de oferta de servicios de consultoría y de productos asociados a la construcción, y la posibilidad de abrir nuevas líneas de negocio (de ser el caso), con la finalidad de conocer la potencialidad de UCUENCA EP y de la Universidad con referencia a estos aspectos. Para conocer la oferta se llevarán a cabo, al menos 10 entrevistas con informantes calificados clave: Universidad de Cuenca, UCUENCA EP y Consultores Especializados, lo cual se complementará con la información disponible en estudios realizados por la Empresa Pública y su Plan Estratégico. Adicionalmente, se debe realizar la identificación de las competencias institucionales y sus factores diferenciales, considerando los estudios desarrollados para el efecto por la Empresa Pública que se complementan con las entrevistas a desarrollarse. De este análisis se presentará un “informe de oferta y demanda de servicios de consultoría y construcción” por cada segmento (sector público, sector privado y, cooperación y multilaterales) y considerando las siguientes variables: ? Temas de consultoría demandados. ? Necesidades de infraestructura. ? Mecanismos de compra. ? Factores de decisión. ? Tomadores de decisión. ? Motivadores. ? Presupuestos (montos estimados de recursos disponibles en las entidades para compra de los servicios. d. Estrategia Comercial y Plan de Marketing en función de los segmentos de mercado: El consultor/a, con base en los resultados de las otras etapas, establecerá el DOFA y el enfoque y lineamiento comercial estratégico por segmento y fortalecerá la propuesta de valor de la Empresa Pública, de ser el caso. Adicionalmente (..) Revisar TDR.

• Metodología de trabajo



a) Análisis estratégico de información base: De este análisis se presentará un “informe del análisis estratégico de la información base”, que deberá contener conclusiones y recomendaciones. b) Benchmarking de organizaciones similares a la Empresa Pública: De este análisis se presentará un “informe de benchmarking de la gestión comercial de organizaciones similares a UCUENCA EP”, que incluirá conclusiones y recomendaciones. c) Análisis de oferta y demanda de mercado por segmentos: De este análisis se presentará un “informe de oferta y demanda de servicios de consultoría y construcción” por cada segmento (sector público, sector privado y, cooperación y multilaterales), considerando las siguientes variables: ? Temas de consultoría demandados. ? Necesidades de infraestructura. ? Mecanismos de compra. ? Factores de decisión. ? Tomadores de decisión. ? Motivadores. ? Presupuestos (montos estimados de recursos disponibles en las entidades para compra de los servicios. d) Estrategia Comercial y Plan de Marketing en función de los segmentos de mercado: De este análisis se presentará un “informe de la estrategia y el plan de marketing de UCUENCA EP”. e) Estructura para la gestión comercial: De este análisis se presentará un “informe la estructura para la gestión comercial de UCUENCA EP”. f) Informe final: Se consolidará un informe final con el resumen de los principales hallazgos y contará con el respaldo físico y electrónico de los productos presentados.

• Información que dispone la entidad

La Entidad Contratante pondrá a disposición del consultor los siguientes documentos: ? Plan Estratégico 2022 – 2025. ? Estatuto de UCUENCA EP. ? Normativa Interna. ? Estados Financieros de la UCUENCA EP 2017, 2018, 2019, 2020 ? POA de los años 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 ? Procesos y procedimientos. ? Levantamiento de Información a través de Talleres realizados durante los meses de diciembre y enero. ? Productos del “Estudio de las Capacidades y el Uso de los Productos y Servicios de Innovación y Desarrollo Tecnológico para la Universidad de Cuenca Enfocado en la Región 6. ? Otros que ameriten, objeto de la consultoría.

• Productos o servicios esperados

Según el alcance descrito, se esperan los siguientes productos: ? Producto 1: Análisis estratégico de información base y benchmarking de organizaciones similares a la Empresa Pública. ? Producto 2: Análisis de la oferta y la demanda de mercado por segmentos. ? Producto 3: Estrategia y plan comercial en función de los segmentos de mercado y la estructura para la gestión comercial. ? Producto 4: Informe final.

• Plazo de ejecución

Plazo de ejecución: **135 días**, tipo: **DESDE LA FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO**

Plazo de ejecución parcial		
No.	Descripción	Plazo
1	Producto 1: Análisis de información estratégica y el benchmarking de organizaciones similares, a los 30 días de iniciado el plazo contractual.	30 días
2	Producto 2: Análisis de la oferta y la demanda de mercado, según los segmentos, a los 85 días de iniciado el plazo contractual.	55 días
3	Producto 3: Estrategia comercial y plan de marketing y la estructura para la gestión comercial, a los 120 días de iniciado el plazo contractual.	35 días
4	Producto 4: Informe final y acta entrega recepción a los 135 días de iniciado el plazo contractual.	15 días
Total:		135 días

• Personal técnico / equipo de trabajo / recursos

PERSONAL TÉCNICO: La contratante considera que el personal técnico mínimo clave para la ejecución de los trabajos es el que se detalla a continuación: Director del Proyecto (Cuarto Nivel: Administración de Empresas, Gerencia, Gestión Comercial, Economía o afines) y Especialista Estadístico / Negocios (Tercer Nivel: Economista,



UCUENCA EP

Ingeniero Comercial, Ingeniero en Ciencias de la Administración, Licenciado en comunicación o áreas afines).
EQUIPO DE TRABAJO: 1. Computador: Mínimo 64 bits CORE I7 o equivalente, 8gb de memoria RAM, 1tb de disco duro y 4gb de memoria gráfica, con monitor de 17" de escritorio o portátil, presentar factura compra venta, compromiso de arrendamiento, compromiso de compra o certificado de disponibilidad. VER TDR.

• Formas y condiciones de pago

Se otorgará un anticipo de **0%**.

Pago contra entrega de 100%. 50por ciento a la entrega y aprobación del Producto 1; 30por ciento a la entrega y aprobación del Producto 2; 10por ciento a la entrega y aprobación del Producto 3; 10por ciento a la entrega y aprobación del Producto 4 y con la firma del Acta Entrega Recepción.

• Condiciones de pago

Los documentos para el pago son los siguientes: ? Factura. ? Aprobación del producto por parte de la Administradora del Contrato. ? Para el último pago, se requerirá la firma del Acta Entrega Recepción.

SECCION III

CONDICIONES DEL PROCEDIMIENTO

3.1 Cronograma del procedimiento: El cronograma que regirá el procedimiento será el siguiente:

No.	Concepto	Día	Hora
1	Fecha de publicación	2022/08/09	17:00
2	Fecha límite para preguntas	2022/08/11	17:00
3	Fecha límite de respuestas y aclaraciones	2022/08/15	17:00
4	Fecha límite de entrega de oferta técnica y económica	2022/08/18	16:30
5	Fecha apertura oferta técnica	2022/08/18	17:00
6	Fecha inicio evaluación	2022/08/18	17:20
7	Fecha publicación resultados finales oferta técnica	2022/08/19	17:00
8	Fecha apertura oferta económica	2022/08/19	17:30
9	Fecha de negociación	2022/08/22	11:00
10	Fecha estimada de adjudicación	2022/08/26	17:00

3.2 Vigencia de la Oferta: Las ofertas se entenderán vigentes hasta **30** días calendario. En caso de que no se señale una fecha estará vigente hasta la celebración del contrato, de acuerdo a lo establecido en el artículo 30 de la LOSNCP.

3.3 Precio de la Oferta: Se entenderá por precio de la oferta al valor que el oferente haga constar en el Portal Institucional del SERCOP, información que se completará en línea, en el formulario de oferta económica.

3.3.1 Forma de presentar la oferta: La oferta se podrá presentar a través del Portal Institucional del SERCOP completando el formulario electrónico, o bien en forma física. Para este segundo caso, tratándose de procedimientos por concurso público y lista corta, se presentará en dos sobres por separado, los que contendrán el siguiente texto:

Tratándose de procedimientos por Contratación Directa, se presentará en un único sobre, el cual contendrá el siguiente texto:

CONTRATACIÓN DIRECTA DE CONSULTORÍA

“CÓDIGO DEL PROCESO CDC-UCP-004-2022”

**Sobre Único
OFERTA (TECNICA y ECONOMICA)**



(Original y copia)

Señor(a)

Pablo Andrés Maldonado Gonzalez

UCUENCA EP

Presente.-

PRESENTADA POR: _____

No se tomarán en cuenta las ofertas entregadas en otro lugar o después del día y hora fijados para su entrega-recepción.

3.4 Plazo de ejecución: El plazo estimado para la ejecución del contrato es de **135 días** , contado **DESDE LA FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO** .

La recepción se realizará en el término de **Una vez entregado el respectivo producto, UCUENCA EP dispondrá de un plazo de 15 días para aprobarlo o emitir observaciones. Si transcurrido este plazo UCUENCA EP no emite observaciones, se entenderá que el Informe ha sido aprobado. El Consultor, por su parte, dispondrá de un plazo de 15 para absolver las observaciones. Si transcurrido este plazo, el Consultor no entrega el Informe corregido, se le aplicarán las multas a las que hubiere lugar. Los tiempos utilizados para la revisión y aprobación de los informes no serán imputables al plazo contractual. Se aplicará lo dispuesto en el art. 123 del RGLOSNC.P.- En el caso de consultoría, una vez que se hayan terminado todos los trabajos previstos en el contrato, el consultor entregará a la entidad contratante el informe final provisional; cuya fecha de entrega servirá para el cómputo y control del plazo contractual. Salvo que en el contrato se señale un tiempo menor, la entidad contratante dispondrá de 15 días término para la emisión (...).**

3.5 Alcance del precio de la oferta: El precio de la oferta deberá cubrir el valor de los trabajos a ejecutarse según sea su naturaleza, los costos indirectos, los impuestos y tasas vigentes; así como, los servicios para la ejecución completa de la consultoría a contratarse.

El participante deberá ofertar todos y cada uno de los rubros señalados en las Condiciones Particulares del Pliego, Formulario de Oferta Económica.

Para el caso de contrataciones de fiscalización de obra, los oferentes deberán detallar en su oferta económica los costos unitarios requeridos para la prestación de sus servicios.

De existir errores aritméticos se procederá a su corrección conforme a lo previsto en la Resolución emitida por el SERCOP para el efecto.

3.6 Forma de pago: Pago contra entrega de **100%**. 50por ciento a la entrega y aprobación del Producto 1; 30por ciento a la entrega y aprobación del Producto 2; 10por ciento a la entrega y aprobación del Producto 3; 10por ciento a la entrega y aprobación del Producto 4 y con la firma del Acta Entrega Recepción..

3.6.1 Anticipo: no se otorgará anticipo.

3.6.2 Valor restante del contrato: Se lo hará mediante un solo pago o varios pagos contra entrega del o de los respectivos informes, final, parcial o por producto; o, cualquier otra forma permitida por la ley y determinada por la



UCUENCA EP
entidad contratante.

UCUENCA EP

**SECCIÓN IV
EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS**

4.1 Evaluación de la oferta: Para la verificación del cumplimiento de los requisitos mínimos se estará a la metodología “cumple o no cumple”.

4.1.1 Integridad de la oferta: La integridad de las ofertas se evaluará considerando la presentación de los Formularios de la oferta y requisitos mínimos previstos en el pliego.

I. Formulario de la Oferta:

- 1.1 Presentación y compromiso;
- 1.2 Datos generales del oferente;
- 1.3 Identificación de socios, accionistas, partícipes mayoritarios del oferente en caso de ser persona jurídica;
- 1.4 Situación financiera del oferente (Índices financieros y patrimonio);
- **1.5 Oferta Económica (*Sobre No. 2 Concurso Público y Lista Corta*);
- 1.6 Plan de trabajo, metodología propuesta y conocimiento probado de las condiciones generales, locales y particulares del proyecto materia de la consultoría (Metodología y cronograma de ejecución);
- 1.7 Antecedentes y experiencia demostrables del personal que será asignado a la ejecución del contrato (Experiencia mínima del personal clave);
- 1.8 Capacidad técnica y administrativa disponible (Personal Técnico clave asignado al proyecto);
- 1.9 Disponibilidad de los recursos, instrumentos y equipos necesarios para la realización de la consultoría

Cuando intervengan empresas nacionales en asocio con empresas extranjeras, se tomarán en consideración, adicionalmente, los procedimientos y metodologías que ofrezca la consultoría extranjera para hacer efectiva una adecuada transferencia de tecnología, así como la mayor y mejor utilización de la capacidad técnica de profesionales ecuatorianos.

II. Formulario de compromiso de participación del personal técnico y hoja de vida:

- 2.1 Compromiso del Profesional asignado al proyecto
- 2.2 Hoja de Vida del personal técnico clave asignado al proyecto

III. Formulario de compromiso de asociación o consorcio (*de ser procedente*)

****Este formulario deberá ser presentado como Sobre No. 2 en Concurso Público y Lista Corta, debidamente cerrado.**

Observación:

La integridad de las ofertas se evaluará considerando la presentación de los Formularios de la oferta y requisitos mínimos previstos en el pliego.

4.1.2 Personal técnico clave:

No.	Cargo	Nivel de estudio	Descripción	Cantidad
1	Director del Proyecto	CUARTO NIVEL	Administración de Empresas, Gerencia, Gestión Comercial, Economía o afines.	1



No.	Cargo	Nivel de estudio	Descripción	Cantidad
2	Especialista Estadístico / Negocios	TERCER NIVEL CON TÍTULO	Economista, Ingeniero Comercial, Ingeniero en Ciencias de la Administración, Licenciado en comunicación o áreas afines.	1

4.1.3 Experiencia general y específica mínima:

No.	Descripción	Tipo	Temporabilidad	Numero Proyectos	Monto Minimo	Contratos Permitidos	Monto Minimo Por Contrato
1	El oferente deberá justificar su experiencia en la ejecución de proyectos y/o estudios para el establecimiento de estrategias comerciales de entidades o empresas; planificación, diseño y/o evaluación de proyectos; mecanismos de medición de gestión (económica o social); análisis de prestación de servicios y su esquema de gestión; o, estudios socio económicos, dirección y gestión de organizaciones, investigación o docencia en temas afines a la consultoría, la cual se	Experiencia General	15	1	5.500,00000		0,00000



No.	Descripción	Tipo	Temporali dad	Numero Proyecto s	Monto Minimo	Contrato s Permi tidos	Monto Minimo Por Contrato
	justificará con actas de entrega recepción DEFINITIVA, contrato y/o certificado, que contenga número de proceso, objeto contractual, monto del contrato, actividad desarrollada por el oferente, tiempos y montos ejecutados por el oferente, forma de pago (servicios profesionales u ocasionales) de las entidades contratantes, con la presentación mínimo de un (01) documento en el sector público o privado, por el monto mínimo solicitado de USD 5.500,00.						
2	Los oferentes deberán acreditar su experiencia en proyectos relacionados con estudios o análisis de gestión comercial, definición de estrategia comercial,	Experiencia Especifica	5	1	2.750,00000		0,00000



No.	Descripción	Tipo	Temporali dad	Numero Proyecto s	Monto Minimo	Contrato s Permi tidos	Monto Minimo Por Contrato
	diseño de planes comerciales o de marketing, evaluación de fuerza comercial, establecimiento de sistemas de control de fuerza comercial, estudios de oferta y/o demanda; planificación, diseño y/o evaluación de proyectos; mecanismos de medición de gestión (económica o social); análisis de prestación de servicios y su esquema de gestión; y, estudios socio económicos, la cual se justificará con: actas de entrega recepción DEFINITIVA, contrato y/o certificado, que contenga número de proceso, objeto contractual, monto del contrato, actividad desarrollada por el oferente, tiempos y montos ejecutados por el oferente,						



No.	Descripción	Tipo	Temporabilidad	Numero Proyectos	Monto Minimo	Contratos Permitidos	Monto Minimo Por Contrato
	forma de pago (servicios profesionales ocasionales) de las entidades contratantes, con la presentación mínimo de un (01) documento en el sector público o privado, por el monto mínimo solicitado de USD 2.750,00.						

4.1.4 Experiencia mínima del personal técnico:

No.	Función	Nivel de estudio	Titulación Académica	Cantidad
1	Director del Proyecto	CUARTO NIVEL	Administración de Empresas, Gerencia, Gestión Comercial, Economía o afines.	1

No.	Descripción	Tiempo	Número de Proyectos	Monto de Proyectos
1.1	Como contratista/director/responsable/ o cargo similar en proyectos que comprendan al menos una de las siguientes áreas: estudios o análisis de gestión comercial, definición de estrategia comercial, diseño de planes comerciales o de marketing, evaluación de fuerza comercial, establecimiento de sistemas de control	15 años	1	2.750,00000



No.	Descripción	Tiempo	Número de Proyectos	Monto de Proyectos
	de fuerza comercial, estudios de oferta y/o demanda; planificación, diseño y/o evaluación de proyectos; mecanismos de medición de gestión (económica o social); análisis de prestación de servicios y su esquema de gestión; o, estudios socioeconómicos. En caso de tener experiencia como docente o bajo relación de dependencia, se deberá adjuntar el certificado de la entidad para la cual laboró.			

No.	Función	Nivel de estudio	Titulación Académica	Cantidad
2	Especialista Estadístico / Negocios	TERCER NIVEL CON TÍTULO	Economista, Ingeniero Comercial, Ingeniero en Ciencias de la Administración, Licenciado en comunicación o áreas afines.	1

No.	Descripción	Tiempo	Número de Proyectos	Monto de Proyectos
2.1	Director/responsable/consultor/personal técnico clave o cargo similar en proyectos que comprendan una o más de las siguientes áreas: análisis de oferta y demanda, levantamiento de información, estudios de mercado, estudios económicos o sociales,	15 años	1	1.500,00000



No.	Descripción	Tiempo	Número de Proyectos	Monto de Proyectos
	procesamiento y análisis de bases de datos, gestión u operación de campo para estudios estadísticos u otros.			

4.1.5 Patrimonio (Aplicable para personas jurídicas):

Patrimonio no requerido de acuerdo al tipo de compra.

4.1.6 Metodología y cronograma de ejecución:

No.	Descripción
1	<p>METODOLOGÍA: a) Análisis estratégico de información base: De este análisis se presentará un “informe del análisis estratégico de la información base”, que deberá contener conclusiones y recomendaciones. b) Benchmarking de organizaciones similares a la Empresa Pública: De este análisis se presentará un “informe de benchmarking de la gestión comercial de organizaciones similares a UCUENCA EP”, que incluirá conclusiones y recomendaciones. c) Análisis de oferta y demanda de mercado por segmentos: De este análisis se presentará un “informe de oferta y demanda de servicios de consultoría y construcción” por cada segmento (sector público, sector privado y, cooperación y multilaterales). d. Estrategia Comercial y Plan de Marketing en función de los segmentos de mercado: De este análisis se presentará un “informe de la estrategia y el plan de marketing de UCUENCA EP”. e. Estructura para la gestión comercial: De este análisis se presentará un “informe la estructura para la gestión comercial de UCUENCA EP”. f. Informe final: Se consolidará un informe final con el resumen de los principales hallazgos y contará con el respaldo físico y electrónico de los productos presentados.</p> <p>CRONOGRAMA: Producto 1, Análisis de información estratégica y el benchmarking de organizaciones similares, Treinta (30) días de iniciado el plazo contractual. Producto 2, Análisis de la oferta y la demanda de mercado, según los segmentos, Ochenta y cinco (85) días de iniciado el plazo contractual. Producto 3, Estrategia comercial y plan de marketing y la estructura para la gestión comercial, Ciento veinte (120) días de iniciado el plazo contractual. Producto 4, Informe final y acta entrega recepción, Ciento treinta y cinco (135) días de iniciado el plazo contractual.</p>

4.1.6 Equipo e instrumentos disponibles :



No.	Descripción	Cantidad	Características
1	Computador	1	Mínimo 64 bits CORE I7 o equivalente, 8gb de memoria RAM, 1tb de disco duro y 4gb de memoria gráfica, con monitor de 17" de escritorio o portátil, presentar factura compra venta, compromiso de arrendamiento, compromiso de compra o certificado de disponibilidad. Si el equipo es de propiedad del consultor, deberá presentar: títulos de propiedad o facturas. Si el equipo no es de propiedad del consultor, deberá presentar: carta de compromiso de alquiler o arrendamiento, compromiso de compra o certificado de disponibilidad de los mismos.

4.1.7 Verificación de cumplimiento de integridad y requisitos mínimos de la oferta:

Parámetro	Cumple	No Cumple	Observaciones
Integridad de la oferta			
Experiencia mínima personal técnico clave			
Metodología y cronograma de ejecución			
Equipo e instrumentos disponibles			
Experiencia general mínima			
Experiencia específica mínima			
Personal técnico mínimo clave			

Aquellas ofertas que cumplan integralmente con los parámetros mínimos pasaran a la etapa de evaluación de ofertas con puntaje, caso contrario serán descalificados, exclusivamente para Concurso Publico y Lista Corta.

4.1.8 Información Financiera de Referencia:

Análisis de los índices financieros:



Los índices financieros constituirán información de referencia respecto de los participantes en el procedimiento y en tal medida, su análisis se registrará conforme el detalle a continuación:

Índice	Indicador Solicitado	Observaciones
Índice de solvencia	1,00	Los factores para su cálculo estarán respaldados en la correspondiente declaración de impuesto a la renta del ejercicio fiscal inmediato anterior entregado al SRI. En caso de no estar obligado a llevar contabilidad presentará un balance general actual del ejercicio fiscal anterior a la presentación de la oferta con la firma del oferente y el contador.
Índice de endeudamiento	1,50	Los factores para su cálculo estarán respaldados en la correspondiente declaración de impuesto a la renta del ejercicio fiscal inmediato anterior entregado al SRI. En caso de no estar obligado a llevar contabilidad presentará un balance general actual del ejercicio fiscal anterior a la presentación de la oferta con la firma del oferente y el contador.

4.2. Evaluación por puntaje: Solo las ofertas que cumplan con los requisitos mínimos serán objeto de evaluación por puntaje.

Este tipo de pliego no requiere el ingreso de puntaje de valoración, al tratarse de un procedimiento de Consultoría Contratación Directa la determinación de puntaje debe prever que el cumplimiento de todos los requisitos corresponde al mayor puntaje cien (100), y el incumplimiento de uno de los requisitos corresponde al menor puntaje cero (0).

Parámetro sugerido
Experiencia
Experiencia del personal técnico
Criterios generales

4.3 Evaluación de la oferta económica.- La entidad contratante no tendrá acceso a las propuestas económicas, sino hasta que la evaluación técnica haya concluido y solamente de las ofertas que hayan obtenido por lo menos setenta (70) puntos en la evaluación técnica.

La asignación de puntajes de las ofertas económicas de los consultores que hayan alcanzado el puntaje mínimo en la calificación de la oferta técnica, se realizará mediante la aplicación de una relación inversamente proporcional a partir de la oferta económica más baja, en donde la totalidad del puntaje (100 puntos) se le otorgará a esta última conforme la siguiente fórmula:



UCUENCA EP

$$Pei = (POEm \times 100) / POEi$$

Dónde:

Pei = Puntaje por Evaluación Económica del oferente i.

POEm = Precio de la Oferta Económica más baja.

POEi = Precio de la Oferta Económica del oferente i

El puntaje total de la propuesta será el promedio ponderado de ambas evaluaciones, obtenido de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PTOi = (c1 \cdot Pti) + (c2 \cdot Pei)$$

Donde:

PTOi = Puntaje Total del Oferente i

Pti = Puntaje por Evaluación Técnica del oferente i

Pei = Puntaje por Evaluación Económica del oferente i

c1 = Coeficiente de ponderación para la evaluación técnica

c2 = Coeficiente de ponderación para la evaluación económica

Los coeficientes de ponderación deberán cumplir las condiciones siguientes:

-La suma de ambos coeficientes deberá ser igual a la unidad (1.00).

-Los valores que se aplicarán en cada caso deberán estar comprendidos dentro de los márgenes siguientes:

$$0,80 \leq c1 \leq 0,90$$

$$0,10 \leq c2 \leq 0,20$$

En caso de empate en la puntuación final, para establecer el orden de prelación se atenderá a las siguientes reglas:

a) Si el empate se originare en diferentes calificaciones en la oferta técnica y económica, la oferta ganadora será aquella que tuviere el mayor puntaje en la oferta técnica.

b) Si el empate se originare en idénticas calificaciones en la oferta técnica y económica, la oferta ganadora se determinará de acuerdo a los siguientes criterios:

b.1) La oferta que tuviera el mayor puntaje en el parámetro "Experiencia Específica";

De persistir el empate, se aplicará progresivamente y en el siguiente orden los criterios:

b.2) La oferta que tuviera el mayor puntaje en el parámetro "Experiencia del Personal Técnico";

b.3) La oferta que tuviera el mayor puntaje en el parámetro "Experiencia General";

b.4) La oferta que tuviera el mayor puntaje en el parámetro "Plan de Trabajo";

b.5) La oferta que tuviera el mayor puntaje en el parámetro "Instrumentos y equipos disponibles".

Si aún después de evaluar los criterios anteriores, subsistiera un empate entre los participantes, el orden de prelación se establecerá por sorteo realizado por la herramienta electrónica del portal del SERCOP.

SECCIÓN V

OBLIGACIONES DE LAS PARTES

5.1 Obligaciones del Contratista: El contratista se obliga a:

- Prestar servicios de consultoría para **CONTRATACION DE LA CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING DE UCUENCA EP** y todo aquello que fuere necesario para la total ejecución del contrato, de conformidad con la oferta negociada, los términos de referencia, las condiciones generales y específicas y los demás documentos contractuales.
- Para el cumplimiento de los servicios de consultoría, contará durante la vigencia del contrato, con el personal técnico clave señalado en su oferta negociada, conforme al cronograma de actividades aprobado.
- Para sustituir personal técnico clave, asignado al proyecto, solicitará la previa autorización, por escrito, del administrador del contrato.
- A solicitud de la entidad, fundamentada en la ineficiencia comprobada del personal, a su costo, deberá sustituir uno o más de los profesionales, empleados o trabajadores asignados al proyecto.
- Solicitará a la entidad la aprobación correspondiente en caso de que requiera personal adicional al indicado en su oferta.

a. El consultor se compromete a prestar sus servicios derivados del procedimiento de contratación tramitado, sobre la base de la información con los que contó la Entidad Contratante y que fueron conocidos en la etapa precontractual; y en tal virtud, no podrá aducir error, falencia o cualquier inconformidad de dichos documentos; b. El consultor se compromete durante la prestación del servicio, a socializar los productos entregados, a las personas asignadas por la entidad; c. El consultor se compromete durante la prestación del servicio, a facilitar a las personas designadas por la Entidad Contratante toda la información y documentación que le sea requerida, relacionada y/o atinente al objeto contractual; d. El consultor, en general, deberá cumplir con todas las obligaciones que naturalmente se desprendan o emanen del contrato suscrito; e. El consultor se obliga al cumplimiento de lo exigido en el pliego, a lo previsto en su oferta y a lo establecido en la legislación ecuatoriana vigente, para la entrega de los productos correspondientes. f. El consultor deberá firmar un acuerdo de confidencialidad de toda la información a él entregada, el mismo que constará en una cláusula del contrato a ser suscrito. g. El consultor es legal y económicamente responsable de la validez científica y técnica de los servicios contratados y su aplicabilidad en conformidad con lo previsto en el artículo 100 de la LOSNCP, obligándose a ejecutarlos de acuerdo con los criterios técnicos y las prácticas más adecuadas en la materia aplicable en el Ecuador. h. Cumplir con lo dispuesto en el artículo 127 de la Codificación y Actualización de Resoluciones emitidas por el SERCOP, respecto a la vigencia tecnológica del equipo mínimo computador.

5.2 Obligaciones de la contratante:

- Dar solución a las peticiones y problemas que se presentaren en la ejecución del contrato, en un plazo **15** días contados a partir de la petición escrita formulada por el contratista.
- Proporcionar al contratista los documentos, accesos e información relevante relacionada con los trabajos de consultoría, de los que dispusiera, y realizar las gestiones que le corresponda efectuar al contratante, ante los distintos organismos públicos, en un plazo **15** días contados a partir de la petición escrita formulada por el contratista.
- En caso de ser necesario y previo el trámite legal y administrativo respectivo, celebrar los contratos



complementarios en un plazo **15** días contados a partir de la decisión de la máxima autoridad.

- Suscribir las actas de entrega recepción de los trabajos recibidos, siempre que se haya cumplido con lo previsto en la ley para la entrega recepción; y, en general, cumplir con las obligaciones derivadas del contrato.

a. Designar al administrador del contrato; b. Dar solución a las peticiones y problemas que se presentaren en la ejecución del contrato, en un plazo de quince (15) días contados a partir de la petición escrita formulada por el contratista; c. Proporcionar al contratista los documentos, accesos e información relevante relacionada con los trabajos de consultoría, de los que dispusiera, y realizar las gestiones que le corresponda efectuar al contratante, ante los distintos organismos públicos, en un plazo quince (15) días contados a partir de la petición escrita formulada por el contratista; d. En caso de ser necesario y previo el trámite legal y administrativo respectivo, celebrar los contratos complementarios en un plazo de quince (15) días contados a partir de la decisión de la máxima autoridad; e. Suscribir el acta de entrega recepción de los trabajos recibidos, siempre que se haya cumplido con lo previsto en la ley para la entrega recepción; y, en general, cumplir con las obligaciones derivadas del contrato; f. Cumplir con las obligaciones establecidas en el contrato, y en los documentos del mismo, en forma ágil y oportuna; g. El Administrador de Contrato, en el término de quince (15) días aprobará o formulará observaciones de cumplimiento obligatorio para el contratista, y de ser el caso continuará en forma inmediata el trámite y se procederá al pago dentro del plazo establecido en la Ley.



Índice de archivos

No.	Descripción	Link
1	Estudio de Mercado	descargar
2	Verificación Catálogo Electrónico	descargar
3	Certificado Verificación PAC	descargar
4	Certificacion Presupuestaria	descargar
5	Memorando de Solicitud de Inicio de Proceso	descargar
6	Cotizacion 1 CONCERTA	descargar
7	Cotización 2, Raul Moncayo	descargar
8	Cotizacion 3, Juan Pablo Torres	descargar
9	Terminos de Referencia	descargar