



EMPRESA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE CUENCA

-UCUENCA EP-

DATOS GENERALES:

RUC 0160056220001

DIRECCIÓN: AGUSTÍN CUEVA VALLEJO 3-035

TELÉFONOS: (+593) 2885094

TÉRMINOS DE REFERENCIA

1. DATOS GENERALES

Objeto de Contratación:	CONTRATACION DE LA CONSULTORÍA PARA LA DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL Y PLAN DE MARKETING DE UCUENCA EP.
Tipo de proceso de contratación:	Consultoría: Contratación Directa.
Presupuesto Referencial:	USD 55.000,00 más IVA
Área Requirente:	Dirección de Planificación.
Partida presupuestaria:	A100.000.01.00.730601.000.1 "CONSULTORÍA, ASESORÍA E INVESTIGACIÓN ESPECIALIZADA"
CPC:	831110011
Plazo Ejecución:	135 (ciento treinta y cinco) días, con plazos parciales.
Vigencia de la Oferta:	30 (treinta) días



<p>Forma de Pago:</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 50% a la entrega y aprobación del Producto 1. ▪ 30% a la entrega y aprobación del Producto 2. ▪ 10% a la entrega y aprobación del Producto 3. ▪ 10% a la entrega y aprobación del Producto 4, y con la firma del Acta Entrega Recepción.
<p>Dirección y procedimiento de entrega de ofertas:</p>	<p>De conformidad con la Circular Nro. SERCOP-SERCOP-2020-0022-C de fecha 27 de octubre de 2020, a través del cual el SERCOP emite las directrices para el uso de la firma electrónica en relación a la Resolución Externa Nro. RE-SERCOP-2020-0112, las ofertas deben ser suscritas electrónicamente y entregadas de la siguiente manera:</p> <p>A través del Portal Institucional del SERCOP completando el formulario electrónico y anexos respectivos los mismos que deberán estar firmados electrónicamente en todos los archivos. Así también, las ofertas deberán entregarse de forma física o de forma electrónica hasta la hora y fecha límite a los correos zaida.gutierrez@ep.ucuenca.edu.ec daniela.uriguen@ep.ucuenca.edu.ec conforme al cronograma establecido en el pliego.</p> <p>Dicha documentación deberá tener concordancia y coherencia con la documentación remitida a través del Portal Institucional del SERCOP.</p> <p>Se entenderá por presentación de documentación e información de manera física, a la presentación de esta en un dispositivo de almacenamiento magnético. Cada anexo o documentación de respaldo que se adjunte, y que hayan sido suscritos o emitidos por un tercero con forma manuscrita, deberán ser digitalizados y este documento será firmado electrónicamente por el oferente. Esta firma implicará la declaración de que todos los documentos presentados son auténticos, exactos y veraces y que el oferente se hace responsable de los mismos dentro de los controles posteriores que se pueda realizar.</p>



	Este proceso, al requerir la entrega de la oferta con firma electrónica, no requieren ser foliadas ni sumilladas por el oferente.
Dirección apertura de ofertas:	Agustín Cueva Vallejo 3-035, en las oficinas de la Empresa Pública de la Universidad de Cuenca - UCUENCA EP.
Documentos habilitantes para el pago:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Factura. ▪ Aprobación de los productos por parte de la Administradora del Contrato. ▪ Para el último pago, se requerirá la firma del Acta Entrega Recepción.

1. PRESUPUESTO REFERENCIAL:

El presupuesto referencial de la presente Consultoría es de **USD 55.000,00 (CINCUENTA Y CINCO MIL CON 00/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA)** más IVA, desglosado como se detalla a continuación:

DESCRIPCIÓN		Valor USD \$
1. COSTOS DIRECTOS		
	Remuneraciones	33.950,00
	Beneficios o cargas sociales	
	Viajes y viáticos	2.950,00
	Subcontratos y servicios varios	17.000,00
	Arrendamientos y alquileres vehículos	
	Arrendamientos y alquileres de equipos e instalaciones	
	Suministros y materiales	500,00
	Reproducciones, ediciones y publicaciones	600,00
	Otros	
2. COSTOS INDIRECTOS		
	Personal de dirección	
	Personal intermedio	
	Personal de mantenimiento y limpieza	
	Personal subalterno	
	Personal de control de calidad	
	Personal informático	
	Personal de servicios varios	
3. GASTOS GENERALES (Solo aplicable para firmas consultoras)		



	Sueldos, salarios y beneficios o cargas sociales del personal directivo y administrativo que desarrolle su actividad de manera permanente en la consultora	
	Arrendamientos y alquileres o depreciación y mantenimiento y operación de instalaciones y equipos, utilizados en forma permanente para el desarrollo de sus actividades	
	4. UTILIDAD EMPRESARIAL <i>(Solo aplicable para firmas consultoras)</i>	
	TOTAL	55.000,00 más IVA

2. TÉRMINOS DE REFERENCIA:

2.1. 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.

2.2. OBJETIVOS

2.2.1. 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.

2.2.2. Objetivos Específicos

- Realizar un análisis estratégico de la información base de la consultoría.
- Realizar un benchmarking de organizaciones similares a UCUENCA EP, sobre la gestión comercial.
- Realizar un análisis sobre la oferta y 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.
- Definir la estrategia comercial y el plan de marketing en función de los segmentos de mercado identificados.
- Identificar la estructura organizacional para la gestión comercial.

2.3. ALCANCE

- 2.3.1. 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.



2.3.2. 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.

2.3.3. 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).

2.3.4. 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, se establecerá el plan de marketing, en función de los diferentes segmentos, definiendo los productos o servicios a ofertar.

Desde luego, se identificarán las características claves de la gestión comercial como: precios, promoción, posicionamiento sugerido, canales y/o medios de llegada y las recomendaciones generales de la política de comunicación, proyección estimada de ingresos y costos (por segmentos).



De este análisis se presentará un *“informe de la estrategia y el plan de marketing de UCUENCA EP”*.

- 2.3.5. Estructura para la gestión comercial:** Se definirá la estructura comercial óptima para asumir la implementación de la estrategia comercial, con los mecanismos de remuneración y evaluación del equipo establecido, así como los perfiles requeridos y el sistema de control, supervisión y motivación de la estructura.

De este análisis se presentará un *“informe la estructura para la gestión comercial de UCUENCA EP”*.

- 2.3.6. 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.

2.4. 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.

2.5. PRODUCTOS 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.

2.6. PLAZO DE EJECUCION:



El plazo de ejecución para el Diseño de la Estrategia Comercial de UCUENCA EP será de **ciento treinta y cinco (135) días**, contados a partir de la fecha de suscripción del contrato. En este plazo no están incluidos los tiempos utilizados para revisión y aprobación de los informes previstos en este proceso.

Adicionalmente, se fijan los siguientes plazos parciales:

- **Producto 1:** Análisis de información estratégica y el benchmarking de organizaciones similares, a los 30 días de iniciado el plazo contractual.
- **Producto 2:** Análisis de la oferta y la demanda de mercado, según los segmentos, a los 85 días de iniciado el plazo contractual.
- **Producto 3:** Estrategia comercial y plan de marketing y la estructura para la gestión comercial, a los 120 días de iniciado el plazo contractual.
- **Producto 4:** Informe final y acta entrega recepción a los 135 días de iniciado el plazo contractual.

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.

3. PERSONAL TÉCNICO/EQUIPO DE TRABAJO/RECURSOS

Los definidos en la sección de requisitos mínimos.

4. FORMA Y CONDICIONES DE PAGO

- No se otorgará anticipo, los pagos se realizarán de la siguiente manera:
 - 50% a la entrega y aprobación del producto 1.
 - 30% a la entrega y aprobación del producto 2.
 - 10% la entrega y aprobación del producto 3.
 - 10% a la entrega y aprobación del producto 4, y con la firma del acta entrega recepción.

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.



5. REQUISITOS MÍNIMOS DE LA OFERTA

5.1. Personal Técnico Mínimo

La contratante considera que el personal técnico mínimo clave para la ejecución de los trabajos es el que se detalla a continuación:

No.	Función	Nivel de estudio	Titulación académica	Cantidad
1.	Director del Proyecto	Cuarto Nivel	Administración de Empresas, Gerencia, Gestión Comercial, Economía o afines.	1
2.	Especialista Estadístico / Negocios	Tercer Nivel	Economista, Ingeniero Comercial, Ingeniero en Ciencias de la Administración, Licenciado en comunicación o áreas afines.	1



5.2. Experiencia mínima del Personal Técnico

No. 1	Descripción	Tiempo mínimo	Número de Proyectos	Monto de Proyectos
1.1	<p>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 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.</p> <p>En caso de tener experiencia como docente o bajo relación de dependencia, se deberá adjuntar el certificado de la entidad para la cual laboró.</p>	15 años	1	\$ 2.750,00
No. 2	Descripción	Tiempo mínimo	Número de Proyectos	Monto de Proyectos
2.1	<p>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, procesamiento y análisis de bases de datos, gestión u operación de campo para estudios estadísticos u otros.</p>	15 años	1	\$ 1.500,00



5.3. Experiencia General y Específica Mínima

No.	Descripción	Tipo	Temporalidad	Monto mínimo	Monto mínimo por contrato
1	<p>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 socioeconómicos, dirección y gestión de organizaciones, investigación o docencia en temas afines a la consultoría, 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, 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.</p> <p>Las condiciones no están sujetas al número de contratos o instrumentos presentados por el oferente.</p> <p>La experiencia general se justificará con:</p> <p>El oferente debe presentar: contratos realizados en el sector público, adjuntará la oferta y las copias simples</p>	General	15 años	\$ 5.500,00	



<p>de las actas de entrega-recepción definitiva, de los contratos en los que haya participado como consultor.</p> <p>Para trabajos realizados en el sector privado el oferente deberá adjuntar una copia simple del contrato, acta de recepción, facturas y/o retenciones que justifiquen su contratación.</p> <p>De igual manera para los profesionales que participan individualmente, será acreditable la experiencia adquirida en relación de dependencia, con la presentación de certificados laborales o documento del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.</p> <p>Tanto para entidades del sector público o privado se aceptará la presentación de facturas, electrónicas o físicas.</p> <p>Las condiciones señaladas no estarán sujetas al número de instrumentos presentados por el oferente para acreditar la experiencia mínima general o específica requerida, sino, al cumplimiento de dichas condiciones en relación a los montos mínimos requeridos para cada tipo de experiencia.</p> <p>En caso de que el oferente haya formado parte del equipo consultor, de ninguna forma se tomará como experiencia el 100% del monto del contrato, deberá presentar un certificado que acredite su colaboración y en el cual se especifique su porcentaje de participación con respecto al contrato</p>				
---	--	--	--	--



	principal con el cual justifique su experiencia.				
2	Los oferentes deberán acreditar su experiencia en proyectos relacionados con estudios o análisis de gestión comercial, definición de estrategia comercial, diseño de planes comerciales o de marketing, evaluación de fuerza comercial,	Específica	5 años	\$ 2.750,00	



<p>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 socioeconómicos, 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, 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 2.750,00. Las condiciones no están sujetas al número de contratos o instrumentos presentados por el oferente.</p> <p>De igual manera para los profesionales que participan individualmente, será acreditable la experiencia adquirida en relación de dependencia, con la presentación de certificados laborables.</p> <p>Tanto para entidades del sector público o privado se aceptará la presentación de facturas, electrónicas o físicas.</p> <p>Las condiciones señaladas no estarán sujetas al número de instrumentos presentados por el oferente para acreditar la experiencia mínima general o específica requerida, sino, al</p>				
--	--	--	--	--



<p>cumplimiento de dichas condiciones en relación a los montos mínimos requeridos para cada tipo de experiencia.</p> <p>En caso de que el oferente haya formado parte del equipo consultor, de ninguna forma se tomará como experiencia el 100% del monto del contrato, deberá presentar un certificado que acredite su colaboración y en el cual se especifique su porcentaje de participación con respecto al contrato principal con el cual justifique su experiencia.</p>				
---	--	--	--	--

La experiencia general y específica del oferente se acreditará en función del Director del Proyecto.

5.4. Metodología y Cronograma de Ejecución

- 5.4.1. 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.
- 5.4.2. 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.
- 5.4.3. 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).

5.4.4. 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”*.

5.4.5. Estructura para la gestión comercial: De este análisis se presentará un *“informe la estructura para la gestión comercial de UCUENCA EP”*.

5.4.6. 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.

Cronograma de ejecución:

Producto	Concepto	Plazo
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.



5.5. Equipos 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.

5.6. Otros parámetros resueltos por la entidad:

NO REQUERIDO.

1. EVALUACIÓN DE LA OFERTA

Se deja constancia que según los pliegos del procedimiento de contratación directa de consultoría en el literal b " Segunda Etapa: Evaluación por puntaje." de la sección II "metodología de evaluación de las ofertas" de las condiciones generales, no es aplicable la evaluación por puntaje, sin embargo, al ser requisito indispensable en el portal institucional del SERCOP se deja constancia la calificación por puntaje.

“En esta etapa (que no es aplicable en los procedimientos de Contratación Directa) se procederá a la ponderación valorada de las condiciones diferenciadoras de las ofertas para cada uno de los parámetros señalados en el pliego, a partir de la acreditación de mejores condiciones que las fijadas como mínimos o máximos. En las condiciones particulares del pliego se describen los parámetros para el procedimiento de contratación, los cuales estarán debidamente dimensionados, no serán restrictivos o discriminatorios y contarán con el medio de medición y comprobación. Podrá incorporarse otros siempre y cuando no contravengan la LOSNCP, su reglamento o la normativa expedida por el Servicio Nacional de Contratación Pública; igualmente, deberán estar completamente definidos, no serán restrictivos ni discriminatorios y deberá establecerse su indicador y el medio de comprobación”.



PARÁMETRO	PUNTAJE
Experiencia General Mínima	25 pts.
Experiencia Específica Mínima	30 pts.
Experiencia del personal técnico clave	35 pts.
Metodología y cronograma de ejecución	10 pts.
Equipos e Instrumentos disponibles	0 pts.
TOTAL	100 pts.

2. ÍNDICES FINANCIEROS

Índice	Indicador solicitado	Observaciones
Solvencia*	1,0	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.
Endeudamiento*	1,5	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.

3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

3.1. OBLIGACIONES DEL CONSULTOR

- 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.

3.2. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD CONTRATANTE:

- 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.

4. MULTAS

Por cada día de retardo en el cumplimiento de la ejecución de las obligaciones contractuales por parte del contratista conforme al cronograma de ejecución, se aplicará la multa de 1/1000 del



porcentaje de las obligaciones que se encuentran pendientes de ejecutarse conforme lo establecido en el contrato, según lo dispone el Art. 71 de la LOSNCP.

Los valores de las multas serán notificados por el administrador al contratista, en el momento en que se haya incurrido en alguna falta por parte del contratista, mismo que serán contabilizados y descontados en la factura y/o planilla final.

La imposición de multas estará exentes en el evento de caso fortuito y fuerza mayor, definido en el artículo 30 del Código Civil, debidamente comprobado y aceptado por la UCUENCA EP, para lo cual se notificará al administrador del contrato dentro del término de quince (15) días de ocurridos los hechos o de enterado el contratista de los mismos. Transcurrido este término de no mediar dicha notificación, se entenderán como no ocurridos los hechos que alega el contratista como causa de justificación y se le impondrá la multa prevista.

5. REAJUSTE DE PRECIOS

La presente consultoría no aplica reajuste de precios.

Atentamente,

Ing. María Paulina Salamea Solano
DIRECTORA DE PLANIFICACIÓN UCUENCA EP (e)