



La AGENCIA NACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN
(ANII) en nombre del:

CENTRO TECNOLÓGICO FORESTAL MADERERO

(CTFM)

TÉRMINOS DE REFERENCIA
CONSULTORÍA
Objeto del llamado:

**EVALUACIÓN DE IMPACTO
SOCIOECONÓMICO DE LA CADENA
FORESTAL MADERERA**

1. ANTECEDENTES

La República Oriental del Uruguay (ROU) y UPM Pulp Oy (en adelante, "UPM"), suscribieron un Acuerdo de Inversión, con fecha 7 de noviembre de 2017 en el marco del Decreto N° 477/008, reglamentario de la Ley de Promoción y Protección de Inversiones, de fecha 7 de octubre de 2008.

Según surge de la cláusula 3.10.3 del referido Acuerdo, se estipuló la constitución de un Fondo de Innovación Sectorial (FIS) para contribuir al financiamiento de las Actividades, acordando que dicho fondo tendría la forma jurídica de un fideicomiso de administración.

ROU y UPM, reconocen la importancia de incrementar las actividades de I+D+i en Uruguay, en particular las vinculadas a la cadena forestal-maderera con los objetivos de mejorar su competitividad, generar mayor valor, diversificar la matriz productiva y minimizar las condicionantes de exclusión de las micro y pequeñas empresas agropecuarias e industriales en dicha cadena de valor, asegurando el máximo derrame de las oportunidades de generación de ingreso a la sociedad.

Atento a lo referido y dada la importancia de la cadena forestal maderera en el desarrollo económico nacional, el Ministerio de Industria, Energía y Minería; el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, la Sociedad de Productores Forestales y la Asociación de Empresarios de la Madera y Afines, suscribieron un Convenio de Cooperación, dando origen al Centro Tecnológico Forestal Maderero (en adelante CTFM), con el objetivo de constituirse como un ámbito de coordinación para potenciar la competitividad de la cadena, de actividades de I+D+i y de estudios prioritarios para el sector forestal maderero, buscando lograr las sinergias, complementación y eficiencias por parte de los actores más relevantes en la cadena.

A 35 años de la Ley Forestal, los bosques implantados representan 1,2 millones de hectáreas (6,5% del territorio nacional) generando un fuerte desarrollo del sector industrial maderero, llegando al primer lugar en las exportaciones del país.

Como parte de las actividades previstas en el CTFM es de interés caracterizar los efectos del desarrollo de la cadena forestal- maderera, en sus diversos segmentos y a diferentes escalas, en relación con el desarrollo socioeconómico.

2. OBJETIVO GENERAL

Evaluar el impacto del sector forestal en el desarrollo socioeconómico de las familias relacionadas al rubro, abarcando los siguientes aspectos: económico, derrame socioeconómico y desarrollo, empleo y generación de capacidades.

3. PERFIL DE LA EMPRESA CONSULTORA

Las organizaciones/instituciones/empresas/consultores que se postulen deberán contar con importantes antecedentes a nivel nacional, y vasta experiencia en el desarrollo de investigación social y experiencia en la construcción y manejo de bases de datos y conocimiento del sector forestal.

Condiciones de elegibilidad

La organización/institución/empresa/consultor seleccionada, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar instalada en territorio uruguayo.
- Aportar documentación fehaciente de sus antecedentes en la temática.
- Que su contratación no genere un conflicto de intereses con ANII o el CTFM.
- No tener relación de familia con miembro alguno del personal del contratante.
- Estar al día con la legislación vigente.

4. ALCANCE DEL TRABAJO

Evaluar el impacto del sector forestal en el desarrollo socioeconómico de las familias relacionadas al rubro.

La evaluación deberá hacer foco en caracterizar y cuantificar el derrame socioeconómico y su distribución en diferentes partes del país, y su impacto en el desarrollo en diferentes escalas de comunidades.

Dado que existen varios estudios a nivel macroeconómico, utilizando las estadísticas agregadas de Banco Central, MTSS, BPS, INE, etc., se busca que este trabajo se focalice a nivel micro, con una fuerte componente de recolección de datos en campo y encuestas específicas.

Por definición esta caracterización se deberá hacer vía muestreo comparativo de distintas situaciones y regiones. No pretende ser un muestreo total del país.

5. OBJETIVOS, PLAZOS Y PRODUCTOS ESPERADOS

Objetivos

Evaluar el Impacto socioeconómico de la cadena forestal - maderera en Uruguay, abarcando los siguientes aspectos:

- **Económico:** Analizar la evolución de los principales indicadores económicos por segmentos dentro de la cadena forestal-maderera (*) y su comparación con otros sectores económicos. Generación de proyecciones de los principales indicadores y el análisis de perspectivas relacionadas a la inversión.
- **Derrame socioeconómico y desarrollo:** Caracterizar y cuantificar a escala nacional, regional y en diferentes localidades, por segmentos de la cadena (*), información e indicadores relacionados a: desarrollo y cambios en la dinámicas locales y regionales, oportunidades de empleo y capacitación, migración, servicios, infraestructura, impacto en las familias. A su vez deberá evaluar la percepción de diferentes comunidades con relación a cambios locales relacionados al sector y sus expectativas.
- **Empleo:** Analizar la cantidad y tipos de empleo generado en diferentes segmentos de la cadena, y sectores y servicios asociados; analizando: ingresos, edad, género, capacidades, estabilidad y niveles de formalidad. A su vez se deberán proyectar los indicadores en el futuro en función de nuevas inversiones, analizando los principales desafíos.
- **Capacidades:** Evaluar la generación de nuevas capacidades relacionadas a la cadena hasta la fecha, y analizar la oferta de capacitaciones y demanda de la cadena para distintos segmentos, identificando oportunidades y desafíos.

(*) Segmentos de la cadena forestal – maderera:

- ✓ Sector primario: silvicultura, cosecha, investigación y desarrollo, servicios adyacentes, productos forestales no madereros (Ganadería / silvopasotreo, apicultura, hongos, resinas, etc.); etc.
- ✓ Sector industrial: cadena celulósica, aserrado, tableros, construcción, energía, carpintería, preservación, otros y servicios vinculados.

Los aspectos más relevantes que el estudio debe lograr responder con claridad son (no taxativo):

- **Derrame:** ¿Cómo se caracteriza el derrame económico de la cadena forestal en el interior del país? ¿Cómo compara con otras cadenas? ¿Cuáles son los segmentos más beneficiados (transporte, talleres mecánicos, alimentación, estaciones de servicio, transporte, supermercados, etc.)? ¿Existe alguna relación entre el grado de exposición al sector de un comercio y el grado de inversión reciente, el crecimiento y expectativas a incorporar más personal?
- **Impacto socioeconómico:** ¿A nivel socioeconómico, se pueden identificar características particulares, beneficios o perjuicios en las familias empleadas en el sector? ¿Existe alguna relación con la antigüedad de este vínculo? ¿cómo compara con los datos promedio de la población?
- **Desarrollo local:** En la percepción de los habitantes del medio rural, ¿cómo han cambiado las ciudades/pueblos del interior con la forestación?
- **Caracterizar segmentos de la cadena:** ¿A qué segmento del sector forestal atiende la empresa o trabaja la persona encuestada? (Cadena celulósica, aserrado, tableros, leña/carpintería rural, sector primario, cosecha, transformación, servicios adyacentes, productos no madereros, etc.)
- **Empleo:** ¿Qué percepción hay del empleo en la cadena forestal en el interior? ¿Es un empleo valorado y buscado? ¿Por qué? ¿Ve oportunidades para sus hijos en la forestación?
- **Estabilidad:** Analizar la permanencia y estabilidad de los empleos en el sector forestal, considerando su mayor durabilidad por ciclos largos y sin zafras anuales comparativamente con otros sectores rurales y con relación a servicios y en diferentes segmentos de la cadena
- **Formalidad:** ¿Qué nivel de informalidad existe en el sector? ¿y en los servicios asociados?
- **Efecto mitigación emigración campo-ciudad:** ¿Cuánto influyó la forestación en no tener que emigrar a otras ciudades en busca de trabajo o desarrollo personal/familiar?
- **Género:** Incluir enfoque de género y analizar número de mujeres involucradas en tareas asociadas a la cadena - ya sea como contratistas, trabajadoras u otros.
- **Capacitación:** Analizar el tipo y cantidad de formación y capacitaciones asociadas al sector forestal y cantidad de personas involucradas por edad y género.

Otros temas asociados al desarrollo del sector que se deben considerar en el análisis:

- Impacto de la integración de la producción forestal con otras producciones: ganadería/silvopastoreo, energía, apicultura, hongos, resinas, etc.
- Desarrollo de infraestructura traccionada por el sector forestal y su impacto en otras cadenas productivas
- Aspectos relacionados al mercado de los bonos de carbono
- Tendencias actuales en la construcción en madera y sus impactos
- Compromisos nacionales con organismos internacionales asociados a los bosques (balance gases efecto invernadero, deforestación, etc.)
- Otros

Productos esperados

La consultoría y sus entregables estarán estructurados en los siguientes productos esperados:

☐ **Producto 1: Metodología**

El consultor deberá presentar las características de la metodología a utilizar, incluyendo los formularios de encuestas, guías, definiciones e indicadores a utilizar y detalle de los muestreos a realizar. (La estrategia general y el detalle de las muestras representativas de departamentos / localidades a evaluar, deben formar parte de la propuesta del llamado)

☐ **Producto 2: Informe de avance**

Una vez empezado el trabajo de gabinete y el trabajo de campo el consultor deberá presentar un informe de avance a ser aprobado por el CD del CTFM.

☐ **Producto 3: Productos finales**

Informe final incluyendo todos los aspectos mencionados en los objetivos; Base de datos detallada del relevamiento realizado; Informe ejecutivo y presentación final

☐ **Producto 4: Actividades de difusión**

Hasta 5 presentaciones o entrevistas en medios generales o especializados en coordinación con el CTFM.

Plazos y cronograma de pagos

ENTREGABLE	PLAZO	PAGO
Producto 1	1 mes	20 % del total del contrato
Producto 2	1 mes	30 % del total del contrato
Producto 3	4 meses	30 % del total del contrato
Producto 4		20 % del total del contrato

Todos los productos deberán ser entregados en soporte electrónico y deberán contar con la aprobación del CD del CTFM para la ejecución de los pagos correspondientes.

Los plazos propuestos se establecen con fines orientativos, el oferente podrá proponer plazos ajustados de acuerdo con su experiencia.

6. PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN

El proceso de selección y contratación se realizará acorde con los procedimientos de la ANII.

Los postulantes presentarán de forma separada una propuesta técnica y una propuesta económica, las cuales serán evaluadas, procurando seleccionar la empresa con mejores antecedentes institucionales que además satisfaga todos los requerimientos de calidad y cumpla con los objetivos de los términos de referencia, para el monto ofertado.

7. EVALUACIÓN DE OFERTAS

Únicamente pasarán a la instancia de evaluación aquellas ofertas que hayan cumplido con las condiciones de elegibilidad. Las propuestas técnicas serán evaluadas según los factores que seguidamente se indican.

7.1 Evaluación

EVALUACIÓN TÉCNICA	PUNTAJE MAX
(i) Antecedentes de la organización/ empresa / consultora	30
(ii) Propuesta técnica	40
(iii) Calificación del personal clave asignado y competencia para el trabajo	30
TOTAL	100

- **Antecedentes de la organización/ empresa / consultora:** se evaluará la experiencia específica en trabajos que presenten similitudes, formales, metodológicas, y/o de contenido con el presente servicio
- **Propuesta técnica:** se evaluarán los aspectos metodológicos y el plan de trabajo propuesto. Se evaluará la lógica del plan presentado, su nivel de detalle, la definición de actividades y los plazos estimados.
- **Equipo de trabajo:** se evaluará el equipo de trabajo en su conjunto, teniendo en cuenta cantidad de integrantes, formación y experiencia.

El mínimo puntaje técnico requerido para calificar es 70 puntos

La fórmula para determinar los puntajes financieros es la siguiente: $Sf = 100 \times Fm / F$, donde Sf es el puntaje financiero, Fm es el precio más bajo y F el precio de la propuesta en consideración.

Las ponderaciones asignadas a las propuestas técnicas y financieras son: $T = 0.6$ y $P = 0.4$

El Consejo Directivo del CTFM seleccionará a la propuesta más conveniente a sus intereses, pudiendo rechazar todas, si a su exclusivo juicio lo estima conveniente o dejar sin efecto la convocatoria o desistir de la misma en cualquier etapa, sin ningún tipo de responsabilidad.

7.2 Tribunal

El Tribunal de Evaluación, estará integrado por los miembros del Consejo Directivo del CTFM asesorados por ANII y referentes del sector en la temática en caso de que el CD lo considere pertinente.

8. PLAZOS Y FORMA DE PRESENTACIÓN

Los interesados podrán presentar su propuesta, hasta el día **11/09/2023 a las horas 15 horas**, haciendo referencia al presente llamado.

No se recibirán propuestas luego del horario de cierre.

Las organización/ empresa / consultora deberán enviar una propuesta técnica y una cotización económica, la misma debe presentarse **en forma separada.**

Se deberá enviar por un lado, un archivo conteniendo la propuesta técnica y en otro archivo una cotización económica, ambas se presentarán en formato digital, las cuales se reciben únicamente a través del sitio <https://adquisiciones.anii.org.uy/>.

Los archivos deberán presentarse en formato digital con formato .zip/rar y no podrán superar los 25MB.

El archivo con la propuesta económica deberá presentarse bloqueado con clave, la cual solo será solicitada luego de recibir la notificación del puntaje técnico obtenido a aquellas empresas que hayan superado el puntaje mínimo requerido.

El sistema les devolverá un mensaje de que su propuesta fue recibida correctamente, en caso de no recibir este mensaje por favor contactarse vía mail con contrataciones@anii.org.uy.

8.1 Fechas estimadas de apertura y evaluación

- Comunicación resultado de evaluación técnica: **22/09/2023**

- Apertura de sobres con propuesta económica: **25/09/2023**

- Comunicación de resultado final de evaluación y adjudicación: **29/09/2023**

8.2 Formato y contenido de la Propuesta Técnica

La PT deberá proporcionar la información indicada en los siguientes sub-párrafos

- a) Antecedentes de la empresa
- b) Propuesta metodológica y plan de trabajo
- c) Los currículums vitae (hojas de vida) del personal profesional firmados por el personal mismo, o por el representante autorizado del personal profesional

La Propuesta Técnica no deberá incluir ninguna información de Precio. Una PT que contenga información relacionada con la propuesta de precio será rechazada. La propuesta técnica deberá presentarse firmada por el representante de la empresa quien deberá acreditar su representación.

8.3 Formato y Contenido de la Propuestas de Precio

La empresa deberá presentar una cotización por la totalidad de los servicios solicitados.

El archivo con la cotización debe venir bloqueado con clave, en caso de no respetar este requerimiento la oferta será desestimada.

Impuestos: El Proveedor es responsable de atender todas las obligaciones fiscales que surjan del Contrato. La propuesta deberá presentarse desglosando el IVA.

Moneda de la propuesta: El proveedor deberá presentar la propuesta en dólares americanos.

9. CONSULTAS Y ACLARACIONES. COMUNICACIONES

Se podrán solicitar aclaraciones respecto de la presente convocatoria, las cuales serán enviadas a través del sitio <https://adquisiciones.anii.org.uy/> hasta el día **06/09/2023** Vencido dicho término, no se dará trámite a ninguna solicitud de aclaración.

Las consultas serán respondidas en un plazo de 2 días hábiles, notificándose de las mismas a través de la WEB de ANII, sin identificar a quienes solicitaron las aclaraciones.

Si el Contratante dispusiera modificaciones en las presentes Bases, las mismas serán notificadas a través de la WEB de ANII, con una antelación mínima de 5 días hábiles a la fecha de finalización del plazo de recepción de las propuestas. En caso que la entidad de las enmiendas lo justifique, el Contratante podrá ampliar el plazo para la presentación de las propuestas.

Los pedidos de aclaraciones que solicite el Contratante a los oferentes y cualquier otra notificación que fuere menester, serán remitidas por escrito al oferente vía correo electrónico determinado por éste.

10. MANTENIMIENTO DE OFERTA

El plazo de validez de las propuestas no podrá ser inferior a ciento veinte (120) días, contados a partir del día siguiente al acto de apertura de las mismas.

Cuando en ellas no se determine plazo de mantenimiento de oferta, se entenderá que se establece por el término indicado en el inciso anterior. Vencido dicho término sin que hubiera recaído resolución definitiva de la autoridad competente, las propuestas se considerarán vigentes, salvo que los interesados comuniquen expresamente su retiro.

11. INCUMPLIMIENTO Y SANCIONES

En general, el incumplimiento se configura cuando se compruebe la ausencia de cumplimiento de cualquiera de las obligaciones en los términos y condiciones establecidas por el contrato, sus anexos o las Bases del Llamado.

Para el caso que la organización/ empresa / consultora contratada, no diera cumplimiento total o parcial de alguno de los servicios solicitados en el presente documento, por motivos imputables a la misma, previo a los trámites correspondientes, deberá descontar de la factura el monto total o parcial correspondiente al servicio no cumplido.

En caso de comprobarse un incumplimiento de las condiciones establecidas en los Términos de Referencia, la ANII podrá aplicar las sanciones que estime pertinentes, incluso proceder a la rescisión del contrato y reclamar los daños y perjuicios que se hubieren generado por dicho incumplimiento, sin derecho a reclamo alguno por parte del adjudicatario, sin perjuicio de las demás medidas judiciales o extrajudiciales que pudiere corresponder.

12. DERECHOS DE PROPIEDAD Y CONFIDENCIALIDAD

La propiedad intelectual de todos los entregables, documentos, software, productos y bases de datos que se realicen o generen durante el contrato serán del CTFM.

La organización/ empresa / consultora contratada no podrá compartir ni difundir la información producida de este trabajo con otros organismos o personas.

13. OTRAS CONDICIONES ASOCIADAS A LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

El oferente sufragará todos los gastos relacionados con la preparación y presentación de su propuesta. El Contratante no será responsable en ningún caso de dichos costos, independientemente de la forma en que se lleve a cabo el Concurso o su resultado. El Contratante no considerará ninguna propuesta que llegue con posterioridad a la hora y fecha límite fijada para la apertura de propuestas. Toda propuesta que reciba el Contratante una vez

pasada la hora y fecha límite para presentación de propuestas será declarada tardía, rechazada y devuelta al oferente, sin abrir.

14. ADJUDICACIÓN Y CONTRATO

El CTFM se reserva el derecho de tomar resolución sobre las propuestas que reciba, aceptando la que estime más conveniente, según determine la Autoridad competente, en mérito a los criterios de evaluación previstos en el presente documento, los antecedentes del oferente con la propia ANII, con el Estado y en plaza y la disponibilidad financiera del Organismo. Asimismo, podrá rechazar la totalidad de las propuestas a su exclusivo juicio, solicitar mejora de la oferta, y/o negociación, sin que su decisión genere responsabilidad alguna. La Resolución de Adjudicación o rechazo de las ofertas, será notificada a todos los oferentes

El adjudicatario recibirá las indicaciones y/o directivas del CTFM directamente del funcionario designado por el mismo, ante quien planteará por escrito cualquier reclamo o divergencia que entienda del caso. Las obligaciones y derechos del adjudicatario serán las normas que surgen del contrato firmado entre las partes, de los Términos de Referencia, de su oferta y de las normas jurídicas aplicables. El contrato no podrá ser objeto de transferencia a favor de terceros bajo ningún concepto.