



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

CENTRO TECNOLÓGICO FORESTAL MADERERO

(CTFM)

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORÍA

Objeto del llamado:

CENSO DE LA CADENA DE VALOR MADERA SÓLIDA

Tabla de contenidos

1.	ANTECEDENTES	2
2.	INTRODUCCIÓN	2
3.	OBJETIVO GENERAL	2
4.	PERFIL DE LA EMPRESA CONSULTORA	2
5.	ALCANCE DEL TRABAJO	3
6.	OBJETIVOS, PLAZOS Y PRODUCTOS ESPERADOS	3
7.	PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN	5
8.	EVALUACIÓN DE OFERTAS	5
9.	PLAZOS Y FORMA DE PRESENTACIÓN	7
10.	CONSULTAS Y ACLARACIONES. COMUNICACIONES	7
11.	MANTENIMIENTO DE OFERTA	7
12.	INCUMPLIMIENTO Y SANCIONES	8
13.	DERECHOS DE PROPIEDAD Y CONFIDENCIALIDAD	8
14.	OTRAS CONDICIONES ASOCIADAS A LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS.....	8
15.	ADJUDICACIÓN Y CONTRATO	8

Marzo, 2024



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.

2. INTRODUCCIÓN

Actualmente se cuenta con información incompleta y desactualizada sobre las cadenas de valor relacionadas a los usos y destinos de la madera sólida: aserrado, tableros, preservación, carpintería y construcción en madera a nivel nacional.

Como parte de las actividades previstas en el CTFM es de interés realizar un censo para actualizar la información disponible.

3. OBJETIVO GENERAL

Contratar un equipo de profesionales para relevar información actualizada y detallada de todos los emprendimientos relacionados con la madera sólida (aserrado, tableros, impregnación, carpintería y construcción en madera) de forma de generar información relevante para la toma de decisiones del sector público y privado, procurando estrategias que fomenten la competitividad y el desarrollo del de cada subsector.

4. PERFIL DE LA EMPRESA CONSULTORA

Las organizaciones/instituciones/empresas/consultores que postulan y los responsables del censo y encuestas deberán tener probados conocimientos del sector forestal.

Para la realización del trabajo se espera se conforme un equipo de trabajo integrado como mínimo por un coordinador general y dos técnicos de apoyo quienes trabajarán en forma coordinada entre sí y con los técnicos que el CTFM designe para el seguimiento del trabajo.

Para cada integrante del equipo se deberá detallar en la propuesta: formación, habilidades técnicas, conocimientos y experiencia en el ámbito de la industria maderera sólida y en la recolección y análisis de datos.



Condiciones de elegibilidad

Las personas seleccionados, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- **Formación:** El equipo deberá contar con documentación que acredite la formación terciaria necesaria para abarcar la temática: Títulos de Ingeniero/a Agrónomo/a con Orientación Forestal; Ingeniería Forestal; Tecnicaturas /Tecnólogos Forestales; Estudiantes avanzados de Ingeniero Agrónomo.
- **Experiencia:** Se deberá aportar documentación fehaciente de antecedentes en el sector forestal y en particular conocimientos aplicados de la madera sólida
- **Disponibilidad para viajar a todo el interior del país con frecuencia**
- **Contar con vehículos disponibles y en condiciones que garanticen el traslado en condiciones debidas de los técnicos hacia las industrias a encuestar**
- **Estar instalados en territorio uruguayo**
- **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 en el cumplimiento de la legislación vigente**

5. ALCANCE DEL TRABAJO

Se plantean tres niveles de relevamiento para la obtención de datos objeto de la consultoría:

i. Censo de aserraderos, industrias de tableros y plantas de preservado

Recopilar mediante un censo información detallada actualizada sobre los aserraderos, plantas de tableros y plantas de preservación, abarcando todo el universo de empresas en territorio nacional.

ii. Encuesta Carpinterías

Caracterizar el sector de carpintería con información general sobre actores, insumos, productos y mercados abarcando todo el territorio nacional.

iii. Relevamiento de información de empresas relacionadas a la construcción con madera

Mapeo y relevamiento de datos principales de los usos y tecnología aplicada para la construcción con madera.

6. OBJETIVOS, PLAZOS Y PRODUCTOS ESPERADOS

Objetivos generales para el censo de aserraderos, plantas de tableros y de impregnación, la encuesta de carpinterías y el relevamiento de empresas trabajando en construcción con madera

- Generar y actualizar una base de datos con información detallada de las empresas relacionadas con la industria de madera sólida en todo el territorio nacional: aserraderos, plantas de tableros, plantas de preservación, carpinterías, empresas trabajando en la construcción con madera y otros.
- Recopilar información detallada sobre procesos productivos, materia prima, dimensionamiento, infraestructura, capacidad productiva, maquinaria utilizada, niveles de automatización, rendimiento productivo, insumos, tratamientos, caracterizar el uso y origen de energía y la gestión de residuos
- Detallar información sobre la madera utilizada (materia prima de cada caso): origen, especies, diámetros, calidad (poda), detallando información sobre modalidades de abastecimiento de materia prima y distancias recorridas.



- Detallar los productos obtenidos en cada caso y sus características (especies, espesores, tratamientos, terminaciones, etc.), mercados de venta (destinos según producto, etc.), incluyendo distancias recorridas.
- Analizar la distribución geográfica de la ubicación de las empresas para fines de análisis, planificación y toma de decisiones.
- Caracterizar estructura de recursos humanos empleados, incluyendo capacitación y especialización, dificultades relativas a la gestión y niveles de formalidad.
- Releva necesidades/ limitantes expresadas por los encuestados
- Evaluar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas por sector/subsector, dimensión, región y otras variables.
- Identificar limitantes actuales y futuras para el desarrollo de cada rubro, incluyendo abastecimiento de madera, mercados, capacitación técnica y de gestión empresarial, limitantes técnicas o regulatorias, integración entre empresas, acceso a créditos, etc. según tipos de productores y regiones.

Metodología general

- Mapeo de actores detallado y georeferenciado
- Análisis de la información disponible sobre evaluaciones en la cadena de madera sólida realizadas hasta la fecha cada rubro
- Generación de cinco formatos de recopilación de datos para cada rubro: aserraderos, tableros, impregnado, carpinterías y construcción en madera. Se deberán diseñar las estrategias e instrumentos en coordinación con la contratante.
- Proponer los instrumentos de recolección de datos a utilizar: cuestionarios, guías de entrevistas o formularios.
- Describir detalladamente la metodología a utilizar para recopilar datos en cada caso: encuestas, entrevistas, visitas en terreno, revisión de registros, generación de bases de datos detallados, entre otros.
- Generar una base de datos que sea de fácil mantenimiento para actualizar la información relevante de forma periódica y sistemática y que cuente con las instrucciones de uso necesarias.
- Definir la estrategia y protocolos de las visitas del censo (aserraderos; tableros; impregnación) y de las encuestas (carpintería, construcción con madera)
- Definir cronograma de actividades para las diferentes etapas del proceso
- Generar estrategias para la protección de la confidencialidad de los datos recopilados.

Entregables

- Informes de avance
- Informe final del censo de aserraderos, industrias de tableros, plantas de preservación con los resultados y el análisis de la información, incluyendo gráficos, tablas y mapas.
- Informe final de la caracterización de carpinterías, con los resultados y el análisis de la información, incluyendo gráficos, tablas y mapas.
- Informe final del relevamiento relacionado a las empresas trabajando en la construcción en madera
- Base de datos actualizada y depurada con toda la información recopilada, incluyendo el mapa de actores detallado y geolocalizado que sea de fácil actualización.
- Informe de recomendaciones y propuestas para mejorar la gestión y promoción de las diferentes actividades evaluadas.
- Resumen ejecutivo y presentación con los principales hallazgos y conclusiones y actividades de difusión (hasta 3).



Plazos y cronograma de pagos

ENTREGABLE	PLAZO	PAGO
Firma del contrato		20 % del total del contrato
Metodología y herramientas de recopilación de datos validada y consensuadas con la contratante	1 mes	15 % del total del contrato
Informes de avance de censo y encuestas aprobados	1 mes	15 % del total del contrato
Informes finales aprobados	4 meses	15 % del total del contrato
Mapas de actores Bases de datos Presentación de resultados /difusión		35 % del total del contrato

- Los plazos propuestos se establecen con fines orientativos, el oferente podrá proponer plazos ajustados de acuerdo con su experiencia.
- 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 planes de trabajo, metodologías, cronogramas y entregables deberán ser aprobados por el CTFM previo al inicio del trabajo y cada vez que corresponda. Todos los productos deberán ser entregados en soporte electrónico.
- Todos los datos, informes, incluyendo los borradores, serán propiedad exclusiva del CTFM. No se podrá reproducir o publicarlos completos ni parcialmente sin el permiso por escrito de la contratante y se deberán tomar los recaudos necesarios para proteger toda la información.
- El CTFM tiene la libertad de rescindir el contrato unilateralmente frente a constatarse incumplimiento en cualquiera de las actividades planteadas.
- Se deja constancia de que no existe posibilidad de pago por otros conceptos, tales como viáticos de alimentación y pernocte, así como gastos de traslados o de ninguna otra índole. Todos los gastos deberán ser cubiertos por parte del consultor.

7. 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.

8. EVALUACIÓN DE OFERTAS

Únicamente pasarán a la instancia de evaluación aquellos postulantes que hayan cumplido con las condiciones de elegibilidad.

Las propuestas técnicas serán ponderadas según los factores que seguidamente se indican con el objetivo de generar un ranking de referencia.



- i. **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
- ii. **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.
- iii. **Equipo de trabajo:** se evaluará el equipo de trabajo en su conjunto, teniendo en cuenta cantidad de integrantes, formación académica y experiencia específica en los temas a estudiar.

El mínimo puntaje técnico requerido para calificar es **80 puntos**.

Puntuación 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

Las propuestas serán evaluadas, procurando seleccionar la mejor propuesta técnica que además satisfaga todos los requerimientos de calidad y cumpla con los objetivos de los términos de referencia, para el monto ofertado.

El presupuesto destinado al presente llamado es de hasta **U\$S 50.000 impuestos incluidos**.

El Tribunal Evaluador analizará las propuestas técnicas recibidas y las clasificará por orden de mérito. Una vez establecido el orden de mérito de las Firmas, se procederá a la apertura de las propuestas económicas. Las propuestas que excedan el presupuesto de U\$S 50.000 impuestos incluidos serán rechazadas. La Firma que haya presentado la mejor propuesta técnica será invitada a negociar un contrato. Durante las negociaciones se revisarán los términos de referencia para asegurar un acuerdo pleno con la Firma Consultora; se examinarán asimismo los requisitos contractuales y legales y finalmente se elaborarán los costos detallados. Si no se llegase a un acuerdo sobre los términos del contrato con la Firma, se le notificará por escrito que su propuesta ha sido rechazada y se iniciarán negociaciones con la Firma que ocupe el segundo lugar, así sucesivamente hasta lograr un acuerdo satisfactorio.

8.1 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.

El Consejo Directivo del CTFM seleccionará a la propuesta más conveniente a sus intereses entre las mejores ponderadas de acuerdo al procedimiento; podrá solicitar mejora de la oferta, y/o negociación, sin que su decisión genere responsabilidad alguna, 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.



9. PLAZOS Y FORMA DE PRESENTACIÓN

Los interesados podrán presentar su propuesta, hasta el día 24/04/2024, a las horas 15 horas, haciendo referencia al presente llamado, se recibirán las propuestas únicamente a través del sitio <https://adquisiciones.anii.org.uy/>.

No se recibirán propuestas luego del horario de cierre.

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

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.

9.1 Formato y contenido de la Propuesta Técnica

La Propuesta Técnica deberá proporcionar la información indicada en los siguientes subpárrafos

- a) Antecedentes de la empresa / equipo de trabajo
- 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

9.2 Formato y Contenido de la Propuestas de Precio

La empresa deberá presentar una cotización por la totalidad de los servicios solicitados incluyendo: honorarios, combustible, gastos vehículo, viáticos, materiales, seguros, etc. quedando incluidos todos los gastos en el presupuesto.

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.

10. 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 **17/04/2024**. 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 de 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.

11. 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 estas.

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.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. 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 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.

El adjudicatario deberá cumplir con un proceso de debida diligencia, que incluye completar



formularios con información de la empresa y sus beneficiarios finales, a los cuáles se deberá adjuntar documentación de respaldo como certificados de representación y existencia, testimonio de estatutos, registros de firmas, y firmar declaración de cumplir con estándares de transparencia, prácticas comerciales y declaración de origen de fondos, entre otros.

