

**Bases Administrativas y Técnicas de Licitación
Programa de Desarrollo de Proveedores Locales
para el Mejoramiento de la competitividad en las
Comuna de Los Vilos, Illapel y Salamanca
Código 16PDP-65162--3**

1. OBJETIVOS

1.1. Objetivo general

Potenciar a un grupo de empresas de la provincia del Choapa de los rubros de Servicio de obras menores y Servicios generales, entregándoles herramientas, capacidades y competencias técnicas y de gestión que permita lograr la sustentabilidad y competitividad en el tiempo, y de esta forma incorporarse como potenciales empresas proveedoras de la industria en general y en particular de empresas contratistas de la Industria Minera.

1.2. Objetivos Específicos

- Incorporar en las empresas conocimientos técnicos, legales y herramientas de gestión financiera, los cuales, en su conjunto, permitirán agregar valor a los servicios que prestan y mejorar su competitividad a través de conocer y evaluar sus resultados e incorporarlos en sus procesos de toma de decisiones.
- Identificar, elaborar e implementar un modelo de negocio para cada empresa estableciendo un plan de desarrollo estratégico.
- Entregar los lineamientos de gestión que permita a las empresas alcanzar los requisitos de la industria en materia de cultura en seguridad, salud ocupacional y medioambiente.

2. Los Proponentes

Los proponentes deberán contar con personal calificado y con experiencia en las distintas actividades del programa. Además, deberán contar con equipos e infraestructura necesaria para garantizar la calidad y certeza en los resultados.

3. La propuesta

La propuesta deberá contener los documentos que se indican a continuación:

➤ Antecedentes Legales

I. *Curriculum vitae* resumido de la consultora y de cada uno de los constituyentes de la empresa. Deberá tener una breve descripción de la empresa, ventajas competitivas, metodología de trabajo, líneas de servicios, experiencia en general y en específico del sector servicios Generales y de obras menores, equipo de trabajo de los profesionales que se desempeñaran en el programa, **Curriculum Vitae y Certificado de Título** de cada uno de ellos.

Se privilegiará a empresas consultoras que acrediten experiencia en Implementación de Normas de Calidad, Control de Gestión, Gestión de RRHH.

II. Documentación legal de la entidad consultora: Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones, poder de los representantes legales, fotocopia Rut de la empresa, sus representantes legales, F-30 y certificado de vigencia con no más de 30 días de antigüedad.

➤ Propuesta Técnica

I. Programa detallado de las materias que abordará el consultor según plan de trabajo anual.

II. Metodologías de trabajo en terreno y administrativas en las distintas etapas del programa.

III. Programa de actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las etapas y actividades del programa. Destacar puntos críticos de cumplimiento.

IV. Número de profesionales que el proponente empleará para la ejecución del programa

V. Esquema organizativo con que se llevará a efecto el programa incluyendo descripción de cargo y funciones en las unidades de trabajo e indicando los profesionales que serán responsables de cada una de las áreas.

VI. El profesional designado como jefe de proyecto por parte del proponente deberá estar permanentemente a disposición del Mandante. Además debe dedicar tiempo exclusivo al proyecto, lo que implica participar de reuniones semanales o quincenales según la necesidad del mandante.

VII. Modificaciones, incorporación, adecuación de las actividades podrán ser solicitadas por la mandante durante la ejecución del programa.

➤ **Propuesta Económica**

- I. El contrato será adjudicado bajo la modalidad de precio unitario debiendo cada proponente expresar el valor de su oferta en moneda nacional.
- II. El plan de trabajo (anexo) deberá cumplir con el presupuesto y la carta Gantt aprobada por CORFO.
- III. Para el caso de actividades grupales como talleres, no se deberá valorizar arriendo de salón para la ejecución de éstos, dado que la empresa Mandante cuenta con la infraestructura para la ejecución de este tipo de actividades asociadas a los talleres colectivos si corresponde.

➤ **Modalidad de presentación de las propuestas**

- a. La portada deberá contener la razón social de las entidades proponentes.
- b. Un sobre cerrado con los antecedentes legales señalados.
- c. Un sobre cerrado con los antecedentes de la propuesta técnica y económica tanto impresos como en formato digital editable.

➤ **Recepción de Consultas**

La consultora proponente deberá enviar una carta digital a karem.arias@codesser.cl dentro de las primeras 96 horas hábiles desde que se abra el proceso de licitación, manifestando su interés de participar en la propuesta, con la finalidad de canalizar las respuestas a través de un solo correo electrónico con copia a todos los postulantes.

Deberán adjuntar además la Documentación legal de la entidad consultora: Escritura de la constitución de sociedad y sus modificaciones, poder de los representantes legales, fotocopia Rut de la empresa y de sus representantes legales.

Para efectos de informar el proyecto en todos sus ámbitos reforzando las bases técnicas se presentará el proyecto para que los participantes puedan hacer consultas de forma o fondo, las que serán respondidas la fecha indicada en el párrafo precedente.

Todas las consultas y respuestas se realizarán hasta el día viernes 28 de diciembre, 15:00 hrs.

➤ **Recepción de las propuestas**

Las propuestas técnicas y antecedentes legales deberán entregarse en las oficinas del Agente operador CODESSER Salamanca, cuya dirección es Matilde Salamanca 138, Oficina 146 piso 2- Salamanca hasta el **día 8 de enero de 2019, hasta las 12:00 hrs.**

La apertura de las propuestas se realizará el día **9 de enero a las 15:00 hrs.**

Sólo después de haber pasado un proceso de revisión de los documentos legales se darán por admisibles, de lo contrario se rechazará la oferta. No obstante, CODESSER podrá solicitar aclaraciones a la documentación legal presentada, no permitiendo incorporar nueva documentación técnica.

➤ **Evaluación de las propuestas**

CODESSER conformará un comité de evaluación donde se analizarán ofertas presentadas. Los proponentes que no presenten algunos de los documentos indicados, quedarán automáticamente fuera del proceso licitatorio.

4. Del contrato

➤ La empresa demandante invitará a convenir las condiciones definitivas del contrato al proponente que hubiera ocupado el primer lugar en la evaluación de las propuestas. A falta de acuerdo con el primer proponente se llamará al segundo siguiendo el mismo procedimiento.

➤ CODESSER podrá rechazar todas las propuestas. Ninguno de los proponentes tendrá derecho a indemnización alguna por los gastos en que hubiese incurrido con motivos de la preparación y presentación de sus propuestas.

➤ Aquellos profesionales, que figuren en la nómina definitiva, no podrán ser sustituidos por el consultor, salvo casos muy justificados, previo envío de carta de solicitud de cambio de profesional. El profesional saliente deberá ser reemplazado por otro que posea competencias técnicas y profesionales iguales o superiores al sustituido y deberá ser aprobado por el comité de evaluación.

➤ Presentación de Informes: El consultor deberá presentar al coordinador del programa los siguientes informes:

- a. Informe mensual, que señale en forma resumida las actividades indicando su % de cumplimiento según plan de trabajo y además se deberá dejar indicado aquellas actividades que se pretenden ejecutar al mes siguiente.
- b. Informe anual, (el cual se debe entregar al mes 10 de ejecución del PDP) en el cual se resume las actividades realizadas, % de cumplimiento de los objetivos y actividades plantadas en el plan de trabajo.
 - La inspección de los trabajos realizados en terreno, así como la revisión de los informes y todo documento que se estime necesario, serán realizados por el coordinador contratado como contraparte del proyecto.
 - Forma de Pago: El Agente Operador CODESSER pagará una vez validado por la mandante el valor del contrato en moneda nacional, mediante estados de pago mensuales, valorizando las actividades realizadas según plan de trabajo. Mensualmente se deberá entregar la factura al menos 3 días hábiles antes del último día del mes, junto con el informe de actividades del mes en curso. Posterior a la fecha de entrega del informe junto a la rendición mensual, el Agente Operador iniciará el proceso de pago si no hubiese observaciones a los informes. Este proceso demora alrededor de 15 días hábiles.
 - El pago final se cancelará una vez aprobado el informe final.
 - La no presentación de informes mensuales de avance o la falta de respuestas a observaciones realizadas a éstos, significan el no pago de la factura rendida.
 - La consultora deberá subir información de manera mensual al Sistema de Gestión Corfo y MLP
 - Deberá dar cumplimiento a los indicadores del proyecto, así como entregar un reporte quincenal de sus avances.

5. Inicio del Contrato

El contrato se entenderá iniciado a de la fecha que se indique en el contrato, habiendo sido acordada la fecha entre las partes, teniendo como fecha de término el 9 de diciembre del 2019.

6. Resolución del contrato

La empresa Mandante podrá resolver administrativamente el contrato a que se refieren estas bases, sin perjuicio de establecer las acciones judiciales que procedieren, en los siguientes casos:

1. Quiebra o disolución de la sociedad o de cualquiera de las entidades asociadas con quien se ha contratado el programa.
2. Incumplimiento por parte del Consultor de cualquiera de las obligaciones estipuladas en el contrato.

7. Propiedad Intelectual

La propiedad intelectual de todos los productos, bases de datos, encuestas, borradores, informes y en general todos los documentos que se generen con motivo de este programa, serán de propiedad de la Mandante y no podrán ser utilizadas para ningún fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente al Representante Legal de la Mandante.

Todo material de apoyo que contenga logos corporativos como invitaciones, presentaciones power point, manuales, carpetas, y otros, deberán ser validados previamente por CORFO y por CODESSER y MLP

8. Anexos y directrices técnicas

El Objetivo del proyecto es Potenciar a un grupo de empresas de la provincia del Choapa de los rubros de Servicio de obras menores y Servicios generales, entregándoles herramientas, capacidades y competencias técnicas y de gestión que permita lograr la sustentabilidad y competitividad en el tiempo, y de esta forma incorporarse como potenciales empresas proveedoras de la industria en general y en particular de empresas contratistas de Compañía Minera Los Pelambres". En términos técnicos se espera que al final del proyecto los contratistas cuenten con:

Empresas preparadas para prestar los servicios que los contratistas de la Industria Minera pueda requerir cumpliendo con los estándares exigidos por ésta.

Esto se traduce en empresas proveedoras más seguras en los diferentes ámbitos de su gestión, que se proyecten y logren generar mejores servicios para los contratistas y otras empresas, permitiéndoles ampliar sustancialmente las posibilidades de captar nuevos clientes e incrementar sus niveles de ventas.

Empresas que den cumplimiento de la normativa vigente en seguridad, salud ocupación y medioambiente

En relación a la seguridad, salud ocupacional y medioambiente, la Industria Minera requiere en primer lugar, que las empresas cumplan la normativa vigente, pero además se hace necesario que las buenas prácticas y reglas que se exigen al operar en las distintas faenas se “incorporen” también hacia las instalaciones de cada empresa (no sólo cumplan porque la ley o la mandante los obligan). Es decir, lo que se requiere hoy día es que todas las empresas provoquen un cambio cultural al interior de sus instalaciones de manera que trabajen con los mismos estándares tanto en faenas como en sus instalaciones individuales, disminuyendo con ellos los riesgos de accidentabilidad y aportando al cuidado del medioambiente.

Mejoras en la productividad

Empresas capaces de hacer un uso más eficiente de sus recursos, un mejor control de sus costos y la incorporación de conocimientos técnicos que les permitirán ser más productivos y agreguen valor a sus servicios.

Registro en Portal de Proveedores Locales

Empresas registradas en el Portal de Proveedores Locales para contratistas, administrado por la Mandante.

Plan de Actividades para la Etapa de Desarrollo Año 2				
N°	Nombre Actividad	Descripción Actividad	Medio de Verificación	Monto Máx. (\$)

A1	Asesoría para postulación a licitaciones	<p>Duración de la actividad: 40 horas. (5 horas x 8 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Asesoría Individual.</p> <p>Objetivo: Elaborar postulaciones más competitivas a licitaciones mineras y no mineras para incorporar conocimientos técnicos que les permitan disminuir la probabilidad de cometer errores en las postulaciones incorporando conocimientos y técnicas para ello. Esto nace a partir de fuentes proporcionadas por la Mandante que contienen errores comunes de los empresarios al postular licitaciones de MLP.</p> <p>Metodología: Dos Asesorías presenciales (5 horas en total) en las que un representante del negocio se reunirá con un consultor que lo acompañará a realizar una postulación a una licitación. Este acompañamiento considerará licitaciones públicas o privadas, y se apoyará con análisis de rentabilidad, evaluación del proyecto, análisis de sus propios proveedores, revisión de presupuesto, determinación de precios, punto de equilibrio, etc.</p> <p>Contenido: El consultor en terreno apoyará al empresario en elaborar una postulación a licitación concreta. Estas reuniones se llevarán a cabo al momento en que surja una oportunidad real de licitación. Si bien es el representante del negocio es el encargado de elaborar la postulación, será apoyado por el consultor mediante revisión de los mensajes, presupuestos, fórmulas y estrategia general de la postulación. Cabe destacar que, debido a que esta actividad está sujeta a las oportunidades para postular a una licitación que se vayan presentando en el tiempo, se considerará un periodo de 9 meses (los primeros 9 meses del Año 2) para llevar a cabo esta actividad. Cualquier costo asociado a la postulación a licitaciones, debe ser asumido por el empresario, como, por ejemplo, inscripciones en portales de licitaciones, garantías de fiel</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada - Material de trabajo desarrollado por la consultora con respaldos de licitación real <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Notificación de postulación, o en su defecto, fotografía de correo y/o sistema informático que respalde el envío de una postulación (el contenido mismo de la postulación no se fotografía, para respetar la confidencialidad del trabajo desarrollado). - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad 	\$2.773.086
----	--	---	--	-------------

		<p>cumplimiento, garantías de seriedad de la oferta, entre otros.</p> <p>Beneficio Esperado: La elaboración en conjunto de una postulación permitirá consolidar en la práctica los aprendizajes obtenidos en las actividades del año 1, y al mismo tiempo aumentar las probabilidades de ganar una licitación.</p> <p>Brecha Actual: Esta asesoría permitirá poner en práctica lo aprendido en el taller de postulación a licitación abordado el año 1 y llevar las herramientas a un caso real. Se observa que cometen errores en la elaboración de presupuestos, cotizaciones, etc. Al finalizar esta actividad se espera cubrir dicha brecha y que ellos disminuyan la cantidad y el tipo de errores que cometen al postular a licitaciones.</p>		
A2	Actividades Técnicas en Construcción	<p>Duración de la actividad: 43,5 horas. (14,5 horas x 3 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Asesoría Individual</p> <p>Objetivo: Dejar a las empresas preparadas técnicamente para que entreguen un servicio más integral.</p> <p>Metodología: 14,5 horas promedio de trabajo para cada uno de las empresas, implementadas a través de 5 asesorías.</p> <p>Contenido: Se trabajará individualmente en terreno, con cada proveedor y sus trabajadores en el desarrollo de 3 actividades que potenciarán las temáticas que en el diagnóstico fueron detectadas con mayor brecha.</p> <p><u>Descripción de actividades técnicas</u></p> <p>1. Confección, colocación y curado de Hormigones</p> <p>Objetivo: Instruir a los participantes en la tecnología del hormigón, dejándolos preparados para desempeñarse de buena manera en las confección, colocación y curado del hormigón.</p> <p>Metodología: 20 horas promedio de trabajo para cada uno de las empresas, implementadas a través de 4 asesorías.</p> <p>Contenidos:</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada - Material de trabajo desarrollado por la consultora <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad 	\$2.923.236

		<ul style="list-style-type: none"> - Cemento; Áridos; Aditivos · Dosificación · Medición de los materiales · Volumen · Peso · Confección Técnicas de Preparación · Colocación · Normativa Vigente · Vibrado · Buenas prácticas Curado y Descimbre · Diferentes Métodos · Normativa Vigente · Hormigón Industrial · Nomenclatura · Condiciones Comerciales · Normativa Vigente · Tiempos de Transporte para entrega. <p>Beneficio esperado: Elaborar el hormigón cumpliendo la normativa vigente y la calidad requerida.</p> <p>2. Elaboración de Presupuestos</p> <p>Objetivo: Preparar a los participantes para la correcta elaboración de un presupuesto, sus medidas de control y chequeos.</p> <p>Metodología: 12 horas promedio de trabajo para cada una de las empresas, implementadas a través de 3 asesorías.</p> <p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que es un presupuesto • Estructura • Unidades de medidas • Cubicaciones: Fierro, Hormigón y Superficies (pintura Papel Etc.) • Precios Unitarios • Rendimientos • Leyes Sociales • Alternativas de Programas <p>Beneficio esperado: Disminuir las posibilidades de no ejecutar un trabajo con los estándares de calidad comprometidos en términos de tiempo y calidad.</p> <p>3. Lectura de Planos</p> <p>Objetivo: Preparar a los participantes en la lectura básica de los diferentes planos de Arquitectura, Estructuras e instalaciones.</p> <p>Metodología: 5 horas promedio de trabajo para cada uno de las empresas, implementadas a través 2</p>		
--	--	---	--	--

		<p>asesorías.</p> <p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Planos: Nomenclatura, Cotas, Unidades de medidas · Planos de Especialidades: Arquitectura, Estructuras o Instalaciones · Electricidad · Corrientes débiles · Agua potable <p>Beneficio Esperado: Mejorar la calidad de los servicios entregados.</p> <p>Brecha Actual: los empresarios no cuentan con una preparación técnica adecuada respecto de construcción lo que no les permite entregar un servicio integral. Se espera poder prepararlos técnicamente para que trabajen con los estándares de calidad requeridos.</p>		
A3	Asesoría en legislación tributaria y laboral	<p>Duración de la actividad: 72 horas (6 horas x 12 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Asesoría Individual</p> <p>Objetivo: Aplicar de manera práctica los conocimientos básicos asociados a materias de legislación tributaria y laboral aprendidos en el taller grupal abordado en el Año 1 del programa.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo a través de dos acompañamientos presenciales (6 horas en total).</p> <p>Contenido: El consultor especialista guiará y asesorará al empresario en una revisión de los principales contenidos abordados en el taller grupal ejecutado en el Año 1 del programa, y en el contexto particular de cada negocio, para ir chequeando los siguientes temas:</p> <p>Legislación tributaria</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Impuesto a la renta. 2. Impuesto global complementario. 3. Pagos provisionales mensuales. 4. Uso de Previred 5. Tributación de las empresas: Impuesto a la Renta e Impuesto al Valor Agregado. <p>Legislación Laboral</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada - Material de trabajo desarrollado por la consultora <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad - Informe de actividad con Documento tributario o laboral gestionado por el mismo empresario durante la asesoría (o carta firmada por el empresario donde declara haber gestionado este documento tributario o laboral en caso de que contenga información confidencial del negocio). 	\$3.513.432

		<p>- Jornada de Trabajo y Remuneraciones</p> <p>- La subcontratación.</p> <p>- Terminó e Contrato</p> <p>- Aspectos administrativos relevantes en los que inciden los nuevos procedimientos (contratos individuales y colectivos, registros, avisos, finiquitos, actuación administrativa inspección del trabajo)</p> <p>- F-30 Certificado de antecedentes laborales y previsionales</p> <p>Beneficio Esperado: Los empresarios podrán aplicar de manera práctica lo aprendido en el taller grupal ejecutado en el Año 1 y supervisar y revisar los formularios y pagos que el contador genera. Con ello, podrá reducir el riesgo de pago de multas, excesivo pago de impuestos, solicitar antecedentes a su contador con mayor conocimiento y a su vez tomar mejores decisiones financieras para su negocio.</p> <p>Brecha Actual: en su experiencia, Minera Los Pelambres ha presentado problemas con los proveedores que no han cumplido con sus acuerdos laborales. Esto podría afectar negativamente a la empresa si hubiese una demanda solidaria, dada la ley de subcontratación. Se espera entregar herramientas a los empresarios que les permitan cumplir sus acuerdos laborales.</p>		
A4	Implementación Norma ISO 9001-2015	<p>Duración de la actividad: 102 horas (17 x 6 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Asesoría Individual</p> <p>Objetivo: Al finalizar esta actividad, el empresario estará con la norma ISO 9001-2015 implementada, y en condiciones de poder certificarse.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo a través de 3 a 4 reuniones (10 horas en promedio) en las que un representante del negocio se reunirá con un consultor especialista.</p> <p>Contenido: Los contenidos incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formación de equipos de auditores internos. • Análisis de los riesgos de Calidad asociados al negocio. • Determinación de aspectos legales 	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada - Material de trabajo desarrollado por la consultora <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad 	\$5.613.630

		<p>asociados a la ejecución del servicio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verificación de la implementación de la documentación del SGC. • Desarrollo de auditorías internas, levantamiento de no conformidades y aplicación de acciones correctivas. • Revisión por la dirección del Sistema de Gestión de la Calidad. • Auditoría general del Sistema de Gestión de la Calidad. • Levantamiento de no conformidades y aplicación de acciones correctivas • Adicionalmente, se cubrirá cualquier contenido que hubiera quedado pendiente del año 1. • Corrección a No Conformidades durante proceso de certificación <p>Beneficio Esperado: Al implementar la Norma ISO 9001-2015, los negocios estarán en condiciones de certificarse para ser más competitivos en el mercado. La implementación de la Norma ISO 9001-2015 agrega valor a las licitaciones en las cuales participa el negocio, mostrando mejores estándares y procesos. Por otra parte, les permite entrar en una dinámica de mejora continua para el negocio.</p> <p>Brecha Actual: hoy los empresarios no cuentan con la totalidad de la norma implementada. En el Año 1 se trabajó de forma parcial en la implementación, sin embargo, aún quedan elementos por implementar. Se espera implementar la totalidad de la Norma ISO 9001-2015, para que las empresas puedan certificarse y ser más competitivos en el mercado.</p>		
A5	Certificación Norma ISO 9001-2015	<p>Duración de la actividad: 5 meses.</p> <p>Tipo de Actividad: Certificación Individual</p> <p>Objetivo: Al finalizar esta actividad, el empresario estará certificado por la norma ISO 9001-2015.</p> <p>Metodología: Contratación de empresa certificadora.</p> <p>Contenido: La consultora contratará los servicios de una empresa certificadora para que certifique la Norma ISO 9001-2015 en los procesos que se definan. Cabe considerar que la norma ya estará previamente implementada en los negocios participantes de esta actividad.</p> <p>Beneficio Esperado: Contar con la certificación para ser empresas más</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad - Certificado por agencia acreditadora 	\$12.982.086

		<p>competitivas en el mercado.</p> <p>Brecha Actual: hoy los empresarios no cuentan la certificación de la Norma ISO 9001-2015. Se espera poder certificarlas para que puedan ser más competitivas en el mercado.</p>		
B1	Taller de gestión para liderar el cambio	<p>Duración de la actividad: 5 horas (5 horas por 12 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Taller grupal</p> <p>Objetivo: Al finalizar esta actividad, el empresario estará en condiciones de distinguir conceptos útiles al momento de liderar cambios e implementar su plan estratégico.</p> <p>Metodología: Taller grupal de 5 horas. Se trabajará con la metodología de aprendizaje experiencial (Kolb), y considerará conceptos teóricos, experiencias prácticas, herramientas y reflexiones para que los empresarios logren liderar procesos de cambio en sus negocios. Las actividades prácticas estarán orientadas a que participen entre 1 a 2 representantes por empresa (idealmente el Empresario).</p> <p>Contenido: Un taller de cinco horas (incluido 30 minutos de coffee break) que incluye los siguientes temas: 1 mapeo del objetivo esperado, 2 identificar cómo lo que se hace impide alcanzar los objetivos esperados, 3 se identifican objetivos ocultos, 4 identificar creencias desde las cuales se actúan, 5 distinguir tensión entre objetivos explícitos vs objetivos ocultos, 6 matriz de planes de acción. El taller utilizará una metodología de aprendizaje de adultos, siguiendo el modelo de aprendizaje experiencial de Kolb.</p> <p>Beneficio Esperado: Al distinguir ciertos conceptos, el empresario estará mejor calificado para avanzar en la implementación de su plan estratégico.</p> <p>Brecha Actual: Los empresarios tienen el Plan Estratégico para su negocio desarrollado durante el año 1, sin embargo necesitan implementarlo. Con esta actividad se espera entregar herramientas a los empresarios para que puedan liderar cambios en su negocio e implementar su Plan Estratégico que impulsará su desarrollo, competitividad y crecimiento. Según un estudio</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de asistencia - Fotografía de la actividad - Material de trabajo desarrollado por la consultora. <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad - Encuesta de Satisfacción. 	\$1.566.363

		<p>realizado por The Economist (octubre 2013), el 56% de las iniciativas estratégicas son implementadas con éxito y respecto de las pequeñas empresas, el 88% considera que el “día a día” impide superar la brecha entre la formulación estratégica y su implementación. Esta actividad promueve un espacio para fomentar la implementación efectiva del Plan Estratégico ya elaborado.</p>		
B2	Implementación Plan Estratégico	<p>Duración de la actividad: 72 horas (6 horas x 12 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Asesoría Individual</p> <p>Objetivo: Fortalecer la capacidad de ejercer liderazgo, introduciendo un modelo conceptual que permita de manera estratégica movilizar los equipos de trabajo hacia un nuevo estado deseado por la organización, identificando para ello nuevas formas de observar e interpretar el funcionamiento de sus empresas, junto con detectar posibles intervenciones estratégicas y respuestas tácticas para producir los cambios esperados en dichos sistemas de trabajo.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo a través de tres Asesorías (6 horas en total).</p> <p>Contenido: El consultor en terreno apoyará al empresario a implementar su plan estratégico. Los contenidos incluyen: 1 Matriz 3M, 2 alineamiento estratégico, 3 cultura de ejecución, 4 cambios de alcance y origen, 5 refinamiento.</p> <p>Cuando el empresario cuente con un equipo de trabajo, el consultor en terreno apoyará al empresario a implementar su plan estratégico a través de otras personas de la organización. Los contenidos incluyen: 1 fases del cambio (Kotter), 2 mapas de red, 3 brechas de performance vs de oportunidad, 4 cambios de alcance y origen, 5 implementación y timing, 6 competencias de liderazgo.</p> <p>Beneficio Esperado: Aumentar la probabilidad de alcanzar los objetivos del plan estratégico.</p> <p>Brecha Actual: Los empresarios necesitan implementar el plan estratégico desarrollado durante el año 1. Con esta actividad se espera</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada - Material de trabajo desarrollado por la consultora. <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad - Informe de avance del plan por cada empresa realizado por la consultora y firmado por la empresa. 	\$3.002.796

		poner en práctica las herramientas entregadas en la actividad anterior para que puedan liderar cambios en su negocio impulsando su desarrollo, competitividad y crecimiento.		
B3	Coaching Colaborativo Empresarial	<p>Duración de la actividad: 216 horas (18 horas x 12 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: En la práctica esta actividad corresponde a espacios de conversación colaborativa entre pares.</p> <p>Objetivo: Apoyar a los empresarios para que disminuyan su aislamiento formando redes de colaboración, de contacto y de aprendizaje entre pares, para mejorar la competitividad de sus empresas, a través de coaching colaborativo, que facilita el proceso de aprendizaje entre pares. Con el objetivo de implementar el plan de desarrollo estratégico del negocio, al finalizar esta actividad, el empresario contará con la posibilidad de potenciar su desarrollo estratégico a través de una mirada entre pares y minimizando con ello la <i>soledad del mando</i> para la toma de decisiones. Adicionalmente contará con una práctica instaurada de rendición de cuentas.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo considerando 18 horas de trabajo, repartidas en 9 encuentros (uno mensual). Se conformarán grupos de 5-6 empresarios del programa, que se reunirán mensualmente. En cada encuentro un empresario rinde cuentas al resto acerca de los avances estratégicos de su negocio. Cada mes se va rotando el empresario al que le toque rendir cuentas, de manera tal de que cada empresa tendrá una presentación al menos una vez cada semestre. Se considerarán variables de territorio común y rubros diferentes para fomentar la participación y conformación de las redes empresariales.</p> <p>Se coordinarán agendas para permitir la participación de todos los invitados. Sin embargo, se podrá comenzar una reunión incluso si existen inasistencias, en la medida que se cumplan las siguientes condiciones: (1) El negocio que rendirá cuentas se encuentra presente, y (2) se cuenta con un quorum de al menos cuatro</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de asistencia - Fotografía de la actividad - Material de trabajo desarrollado por la consultora - Dossier por empresa que incluya presentación, principales servicios y clientes, fotografías. - Informes con retroalimentación y recomendaciones individuales de la consultora por empresario <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actas de reuniones de directorio. 	\$3.709.667

		<p>personas.</p> <p>Contenido:</p> <p>ACERCA DE LOS ENCUENTROS</p> <p>Durante cada encuentro (2 horas) se trabajarán los temas más relevantes para cada negocio particular que esté presentando. Una agenda de referencia incluye los siguientes contenidos: 1 Presentación del mapa estratégico del negocio. 2 Seguimiento a indicadores principales. 3 Planteamiento de principales problemáticas y desafíos que se identifican para el próximo semestre. 4 Preguntas y recomendaciones por parte de miembros de la red. 5 Definición de siguientes pasos a seguir. Cada encuentro será facilitado por un consultor, y contará con un acta que se compartirá antes de 48 horas posteriores.</p> <p>ACERCA DE LA CONFORMACIÓN DE LA RED.</p> <p>La consultora propondrá equipos de empresarios considerando rubros, territorios comunes, capacidades, y afinidad personal entre los integrantes del mismo. Estos equipos deberán ser de consenso, y sólo se considerará conformado una vez que el 100% de los participantes estén de acuerdo. Los integrantes deberán firmar un documento en el que se comprometan legalmente a resguardar la información confidencial de las empresas de las cuales conformarán un equipo, y a no tener conflictos de interés (o en su defecto, a exponer sus conflictos de interés y aun así ser aprobados por la empresa beneficiada).</p> <p>ACERCA DE LA PREPARACIÓN.</p> <p>La primera vez que cada empresa presente en un encuentro, tendrá una reunión individual (3 horas) con un consultor, quien ayudará a preparar la reunión proponiendo formatos de PPT, apoyará en el cálculo de indicadores, y a identificar los principales problemas a presentar a su equipo.</p> <p>ACERCA DEL ROL DE LOS COACHES.</p> <p>En las reuniones existirá un negocio que rinda cuentas, y el resto de los empresarios asumirá su rol de coach. Los coach tendrán derecho a opinar</p>		
--	--	--	--	--

		<p>respetuosamente acerca de los desafíos del negocio que rinde cuentas. Sin embargo, las opiniones se considerarán voz, pero no voto. Cada empresario es libre de tomar sus propias decisiones. En este sentido, no es necesario llegar a ningún tipo de acuerdo o consenso.</p> <p>Beneficio Esperado: Al contar con una red, los empresarios tendrán a quién rendir cuenta de sus planes, lo cual aumenta la probabilidad de implementar sus planes estratégicos. Además, se fomentará la mejora continua del negocio.</p> <p>Brecha Actual: los empresarios, de forma individual, no logran visibilizar las experiencias positivas y negativas que han tenido con sus proveedores, y requieren fortalecer esta visión con otros empresarios. Se espera que con esta actividad ellos adquieran la capacidad de visibilizar experiencias que impulsen su negocio.</p>		
B4	Taller de negociación	<p>Duración de la actividad: 5 horas (5 horas por 12 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Taller grupal</p> <p>Objetivo: Al finalizar esta actividad, el empresario estará en condiciones de presentar su negocio de manera atractiva, darse a conocer, explicar su negocio, y con ello aumentar las probabilidades de atraer nuevos clientes.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo en un taller grupal que considera 5 horas de duración.</p> <p>Contenido: Un taller de cinco horas (incluido 30 minutos de coffee break) que incluye los siguientes temas: 1 identificación de necesidad del cliente, 2 solución genérica a dicha necesidad, 3 la propuesta de valor, 4 acerca de ti y tu negocio. El taller utilizará una metodología de aprendizaje de adultos, siguiendo el modelo de aprendizaje experiencial de Kolb.</p> <p>Beneficio Esperado: Al contar con herramientas para presentar su negocio a través de un pitch, los empresarios podrán darse a conocer, explicar su negocio en un tiempo breve, aprovechar mejor las oportunidades que se presenten en el futuro, y con ello aumentar las probabilidades de atraer nuevos</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de asistencia - Fotografía de la actividad - Material de trabajo desarrollado por la consultora con resultados alcanzados por cada empresario. <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad. - Video (máximo 5 minutos) de cada emprendedor con pitch. - Encuesta de Satisfacción. 	\$1.598.126

		<p>clientes.</p> <p>Brecha Actual: los empresarios no cuentan con herramientas de negociación que les permitan presentar su negocio de forma atractiva y negociar con potenciales clientes. A través de esta actividad, los empresarios aprenderán a vender sus servicios de forma efectiva y aprovechar oportunidades que se den en el camino.</p>		
B5	Actividad de Fortalecimiento de la Gestión comercial	<p>Duración de la actividad: 48 horas (4 horas x 12 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: actividad colectiva</p> <p>Objetivo: Al finalizar esta actividad, el empresario estará en condiciones de aumentar sus conexiones con posibles clientes.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo considerando 4 horas por empresario (media jornada). Se utilizará la metodología de “World Café” (Brown), que permitirá que, a través de diálogos dirigidos, las personas se conozcan en un ambiente que propicia la confianza. Previo a la actividad ya se habrá apoyado a cada empresario con la preparación de su discurso de venta y material corporativo, cuando corresponda.</p> <p>Contenido: Se creará una instancia en la cual los participantes del programa interactuarán con potenciales clientes (municipalidades, principales proveedores de la cadena minera, responsables de abastecimiento de empresas, entre otros). Se invitará al menos a veinte clientes potenciales (Municipalidades, proveedores de la cadena minera, responsables de abastecimiento de empresas, etc.). Se realizará una actividad consistente en un desayuno corporativo, en el cual se facilitará la dinámica participativa “World Café”³, la cual será facilitada por la consultora. En promedio cada empresa participante preparará e interactuará durante 4 horas con potenciales clientes.</p> <p>Beneficio Esperado: Visibilización y generación de redes de contacto.</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de asistencia - Fotografías de la actividad - Material de trabajo desarrollado por la consultora <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Video testimonio de potenciales clientes que conectaron con participantes del PDP. - Informe de la consultora que dé cuenta de los logros por cada participante 	\$3.209.831

³Brown, J., Isaacs, D., Wheatley, M. J., & Senge, P. M. (2006).

		<p>Brecha Actual: hoy los empresarios no cuentan con muchos medios para poder ofrecer sus servicios a potenciales clientes. Esta actividad les permitirá dar a conocer sus servicios y conectar con potenciales clientes.</p>		
C1	Implementación Programa de gestión de seguridad, salud ocupacional, y medioambiente	<p>Duración de la actividad: 72 (6 horas x 12 empresas) horas estimadas, según las temáticas específicas que se trabajen las que responderán a las necesidades de cada empresario.</p> <p>Tipo de Actividad: Asesoría Individual</p> <p>Objetivo: Al finalizar esta actividad, el empresario estará en condiciones de implementar su programa de gestión de seguridad, salud ocupacional y medio ambiente desarrollado en el Año 1 del programa.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo a través de tres asesorías (6 horas en total) en las que un representante del negocio se reunirá con un consultor especialista para trabajar tres de los temas que se detallan a continuación, dependiendo de las necesidades de los empresarios.</p> <p>Contenido: Los contenidos son específicos según las temáticas que requiera trabajar el empresario. Cabe destacar que se trabajará en los temas que se hayan desarrollado en el Año 1 respecto al Programa SSOMA.</p> <p>Beneficio Esperado: Mejorar la seguridad, salud ocupacional y medioambiente permitirá a los negocios acercarse a los estándares exigidos por grandes empresas.</p> <p>Brecha Actual: Durante el año 1 se desarrolló el Programa SSOMA, sin embargo los empresarios presentan necesidad de implementarlo de manera efectiva. Al finalizar esta actividad se espera haber acompañado a los empresarios entregándoles herramientas que les permitan implementar dicho Programa.</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada - Material de trabajo desarrollado por la consultora cuando corresponda <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad - Documentos desarrollados por cada empresa según temáticas trabajadas por cada empresa. 	\$3.142.137

C2	Taller teórico práctico de seguridad, salud ocupacional, y medioambiente.	<p>Duración de la actividad: 120 (10 horas x 12 empresas)</p> <p>Tipo de Actividad: Asesoría Individual que considera taller a nivel interno de la empresa.</p> <p>Objetivo: Al finalizar esta actividad, el empresario habrá desarrollado y estará en condiciones de implementar diferentes temáticas asociadas a la seguridad, salud ocupacional y medio ambiente, requeridas para el cumplimiento de estándares de la industria minera.</p> <p>Metodología: Esta actividad se llevará a cabo a través de cuatro asesorías (10 horas en total) en las que un representante del negocio se reunirá con un consultor especialista para trabajar los temas que se detallan a continuación.</p> <p>Contenido: Los contenidos son específicos según las temáticas que se trabajarán y se presentan a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Liderazgo visible y autocuidado - Matriz de evaluación de aspectos e impactos ambientales - Manejo defensivo <p>Beneficio Esperado: Mejorar la seguridad, salud ocupacional y medioambiente permitirá a los negocios acercarse a los estándares exigidos por grandes empresas.</p> <p>Brecha Actual: los empresarios no tienen conocimiento cabal de temas asociados a seguridad, salud ocupacional y medio ambiente. Se espera que a través de esta actividad puedan implementar aquellos que sean requeridos.</p>	<p>Verificador de Actividad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manifold de visita firmado por el empresario o persona designada - Material de trabajo desarrollado por la consultora <p>Verificador de Logro:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Test de evaluación de los conocimientos técnicos aprendidos durante la actividad - Documentos desarrollados por cada empresa. 	\$4.625.337
TOTAL PRESUPUESTO				\$48.659.727

Resumen

N 65162--3	12	PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES 65162--3			
Obras menores	10				
Seguridad	1				
Lavandería	1				
Líneas	N°	Año 2	N° hrs	N° empresas	Total horas
Gestión Empresarial	A1	Asesoría para postulación a licitaciones	5	8	40
	A2	Actividades Técnicas en Construcción	14,5	3	43,5
	A3	Asesoría legislación tributaria y laboral	6	12	72
	A4	Implementación Norma ISO 9001-2015	7	6	102
	A5	Certificación Norma ISO 9001-2015	50	6	300
Gestión EstratégicaInnovación	B1	Taller de gestión para liderar el cambio	5	12	5
	B2	Implementación Plan Estratégico	6	12	72
	B3	Coaching Colaborativo Empresarial	18	12	216
	B4	Taller de Negociación	5	12	5
	B5	Actividad de Fortalecimiento de la Gestión Comercial	4	12	48
Gestión en SSOMA	C1	Implementación Programa de gestión de seguridad, salud ocupacional, y medioambiente	6	12	72
	C2	Taller teórico práctico de seguridad, salud ocupacional, y medioambiente.	10	12	120

Carta Gantt													
N°	Actividad	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov
A1	Postulación a una licitación				X	X	X	X	X	X	X	X	X
A2	Actividades Técnicas en Construcción							X	X				
A3	Asesoría en legislación tributaria y laboral				X	X	X						
A4	Implementación Norma ISO 9001-2015				X	X	X	X	X	X	X	X	X
A5	Certificación Norma ISO 9001-2015									X	X	X	X
B1	Taller de gestión para liderar el cambio		X										
B2	Implementación Plan Estratégico			X	X	X	X	X					
B3	Coaching Colaborativo Empresarial				X	X	X	X	X	X	X	X	X
B4	Taller de negociación							X					
B5	Actividad de Fortalecimiento de la Gestión Comercial							X	X	X			
C1	Implementación Programa de gestión de seguridad, salud ocupacional, y medioambiente		X	X	X								
C2	Taller teórico práctico de seguridad, salud ocupacional, y medioambiente.				X	X	X						