

TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORÍA PARA DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE PLANES DE ACELERACIÓN

PROGRAMA ACELERA REGIÓN DE COQUIMBO

ARTÍCULO 1° ANTECEDENTES GENERALES

Chile evidencia importantes desigualdades territoriales en lo que respecta a desarrollo económico, muy por sobre los otros países OCDE, lo cual genera desequilibrios internos que limitan el desarrollo y competitividad país. Hay zonas que no han conseguido desplegar todo su potencial. En ellas no hay gran infraestructura productiva, y al Estado le cuesta llegar con sus políticas de soporte a las empresas, pero esto no quiere decir que no existan empresas con potencial de acelerar, crecer y crear un tejido empresarial. Frente a esto la recomendación de la OCDE es avanzar hacia el desarrollo de políticas territoriales específicas para cada contexto.

Se observa que existe un marcado contraste en el tejido empresarial que coexiste en nuestro país, por ejemplo 2 comunas de la RM tienen la misma cantidad de empresas que las 100 comunas más vulnerables de Chile. Los grandes números indican que la RM concentra aproximadamente el 40% de la población, el 43% de las empresas del país, las cuales concentran un 78% de las ventas. Estas cifras son muy decidoras porque detrás de ellas se sitúan condiciones claves para el desarrollo económico, como por ejemplo, el acceso a redes de apoyo públicas y privadas, el acceso al conocimiento y a la tecnología.

Adicionalmente, un reciente estudio de la Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño analizó los efectos de recibir mentoría en emprendimientos, observándose impactos positivos, especialmente en las variables de ventas y de capital levantado, concluyendo en tal sentido, que "...los proyectos que cuentan con mentorías tienen un efecto en lo relativo a la definición de la estructura inicial de los emprendimientos y sobre todo de los planes de negocio lo que les permite estructurar de mejor manera los recursos. De acuerdo a lo observado, el efecto de las mentorías permitiría ajustar la estructura y recursos de los emprendimientos para hacerlos más eficientes en el crecimiento de los emprendimientos."

En el contexto anterior, Corfo ha decidido tomar acciones orientadas a ampliar la base del tejido empresarial con que trabaja, sin perder foco en la calidad de atención, llegando a zonas en las que históricamente ha tenido menor presencia, y que, como consecuencia de ello no han contado con el apoyo suficiente para fortalecer sus respectivos ecosistemas productivos. Para ello ha creado el **Programa Acelera Chile** cuya finalidad es contribuir al aumento de la competitividad y sostenibilidad de empresas ubicadas en territorios de oportunidades en que se concentran las comunas más pobres del país, zonas de rezago productivo y/o zonas extremas, las cuales requieren desarrollarse sistémicamente. Para la región de Coquimbo, el piloto contempla tres (3) modalidades de apoyo:

- Plan de pre aceleración: consiste en la realización de un ciclo de talleres y actividades de apoyo que permitan a las empresas preseleccionadas trabajar modelos de negocios y perfilar proyectos, información que será útil para la

siguiente fase del Programa y para la derivación de proyectos. Este plan considera aproximadamente 87 empresas.

- Plan de Aceleración: contempla mentoría, asistencia técnica y acercamiento a redes. Corfo pondrá a disposición de las empresas capacidades e instrumentos de inversión en condiciones especiales para fomentar el crecimiento y desarrollo de las empresas participantes. Este plan considera máximo 32 empresas.
- Esquema de dinamización empresarial: Consiste en un apoyo de menor intensidad al Plan de Aceleración, toda vez que se considera uno de los primeros pasos para conectar a las empresas con la Red de Fomento Regional. Podrá considerar formaciones, networking y/o derivaciones a otras instituciones.

La implementación del programa se inició con la realización de una experiencia piloto durante el año 2019, que ha ido permitiendo validar hipótesis e introducir mejoras de forma previa a la operación regular del programa. Este piloto se desarrolló en territorios de las regiones de Coquimbo, Maule, Los Ríos y Los Lagos, llegando a un total de 31 comunas.

En el caso del programa piloto Acelera Región de Coquimbo el programa busca atender a empresas ubicadas en las comunas de Canela, Río Hurtado, Punitaqui, Combarbalá, Monte Patria, Ovalle Rural y La Higuera. Cabe señalar que un elemento que justifica la intervención en estas comunas es que son parte de las comunas más pobres de la región, y se ubican dentro de las 100 comunas más pobres del territorio nacional, medido a través del indicador de pobreza multidimensional del Ministerio de Desarrollo Social, son zonas con poca intervención estatal (con programas enfocados al desarrollo de capacidades productivas en las empresas), cuentan con escasa presencia territorial de servicios públicos orientados al fomento productivo y cuentan con la clasificación de ser “zona de rezago”, por parte de la SUBDERE.

Dentro de las primeras actividades del proyecto piloto de la región de Coquimbo, se realizó de una pre-evaluación de ideas de inversiones en terreno realizada por la dirección regional de Corfo a un total de 300 empresas de distintos tamaños y foco productivo, las cuales fueron contactadas y convocadas con apoyo de la red de fomento como municipalidades, centros de negocios de SERCOTEC, referidos, entre otros. De este grupo se estableció una base de 200 potenciales empresas a ser entrevistadas en profundidad por una empresa consultora contratada para dicha actividad, de las cuales se realizaron un total de 176 entrevistas en terreno. Cada uno de los resultados por empresas, evaluados con nota 1 a 7, fueron presentados en un comité de la Dirección Regional de Corfo, siendo recomendados para la fase de pre aceleración un total de 87 empresas.

Durante la ejecución de dicha fase de pre aceleración, se realizó una evaluación de empresas para visualizar su potencial de crecimiento, así como desarrollar modelos de negocios y perfilar los proyectos de inversión, para ser susceptibles de recibir apoyo a través de un instrumento CORFO, seleccionando un número de 32 empresas, para apoyarlas con un Plan de Aceleración.

En este contexto los presentes Términos de Referencia (en adelante, TDR) hacen referencia a la contratación del servicio de “**CONSULTORÍA PARA DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE PLANES DE ACCELERACIÓN**”, donde se requiere la contratación de un servicio para el diseño e implementación de cada plan de aceleración y de los respectivos proyectos de inversión. En el presente documento se señalan las especificidades de este servicio.

ARTÍCULO 2° OBJETIVOS

Contratar un servicio de consultoría para el diseño e implementación de Planes de Aceleración, a través de asistencia técnica especializada, mentoría y acompañamiento para un máximo de 32 empresas.

Objetivos Específicos:

1. Proveer de apoyo personalizado a cada empresario/a participante de la fase de Aceleración, transfiriendo experiencia, conocimiento y vinculaciones, que le permita mejorar la propuesta de valor de su empresa y potencial de impacto de su iniciativa de inversión, y acceder a redes de apoyo para desarrollarla.
2. Diseñar y validar una propuesta de Plan de Aceleración para empresarios, a través de un proceso de interacción con el mismo e instancias regionales correspondientes; así como con los agentes de mercado concernidos con la iniciativa de inversión y/o las redes o cadenas de valor de las cuales forman parte o pueden formar parte.
3. Elaborar plan de crecimiento para cada empresa, a través de un proceso que incorpore la mirada estratégica de mentores o consultores que permitan mejorar su propuesta de valor, competitividad y sostenibilidad, a partir de los avances alcanzados por el empresario fruto de la realización de las actividades, gestiones y relaciones recomendadas por el mentor o consultor.
4. Monitorear el avance de cada empresario y verificar el cumplimiento de los resultados comprometidos.

ARTÍCULO 3° ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para el cumplimiento de los objetivos planteados, se distinguirán 3 etapas de trabajo, que se desarrollarán de forma interdependiente o sucesiva según sea el caso:

- i. **Recopilación y análisis de información:** etapa inicial en que se profundiza en las necesidades de la empresa y se recoge la información básica para evaluación de viabilidad, sostenibilidad e impacto potencial de la iniciativa, y para la consecuente elaboración del plan de aceleración, el proceso de mentoría y el plan empresa.
- ii. **Formulación:** etapa en que el consultor, el mentor o ambos en conjunto, revisan y mejoran el modelo de negocio de la iniciativa de inversión y, conforme a ello, elaboran propuesta de Plan de Aceleración, lo cual somete a validación por parte del empresario.
- iii. **Ejecución y Seguimiento:** considera la implementación del Plan de Aceleración (mentorías, asistencia técnica y proyecto), y el monitoreo permanente de los avances, así como la entrega de asesoría que permita ajustes a la planificación

inicial, y/o la introducción de medidas adaptativas o correctivas en los casos que corresponda.

Previo a iniciar el trabajo con las empresas, los integrantes del equipo de la empresa consultora (en adelante e indistintamente “consultor”, “empresa consultora” u “oferente”) deberán participar en una jornada de capacitación/inducción, cuya fecha y lugar será informada oportunamente, en la cual se dará a conocer el Programa Acelera y se profundizará respecto de lo que se espera de la presente consultoría.

Respecto de la metodología general de trabajo, esta deberá ser propuesta por el consultor y deberá ser consistente con el cumplimiento de los objetivos, alcances y aspectos mínimos a considerar planteados. Deberá incluir tanto información en forma de documento, como también elementos gráficos (planillas, esquemas u otros) para la visualización de los resultados.

El oferente deberá ejecutar el trabajo de manera coordinada con la contraparte técnica designada para este efecto. Lo anterior, sin perjuicio de las reuniones que se estimen convenientes con otros profesionales de interés ligados a la materia bajo estudio. En todo momento, el equipo consultor deberá responder a los requerimientos de información, de avance del trabajo, reuniones y otros, que le solicite la contraparte técnica.

El coordinador o director de proyecto asignará un consultor a cada empresa. La cantidad de empresas con las que trabajará cada profesional será parte de la propuesta técnica del oferente y deberá considerar los tiempos máximos que dispone para la ejecución de la consultoría, una estimación de las visitas a terreno que deberá efectuar y las consiguientes distancias en el territorio, entre otros aspectos que estime relevante. Además, dependerá de la expertise de cada consultor en relación al tipo de iniciativa o proyecto de inversión, así como de cada mentor según sus respectivas competencias y el tipo y modelo de negocio de la empresa y/o la ubicación de su iniciativa en la respectiva red o cadena de valor.

La información de la evaluación de cada empresa será entregada por la contraparte técnica. El consultor deberá contactar a los empresarios, quienes estarán previamente informados de ello por la contraparte técnica; para coordinar agendas y acciones necesarias para la ejecución de la consultoría.

El coordinador o director de proyecto entregará a la contraparte técnica el plan de ejecución de la consultoría, el cual contempla la designación de consultores para cada empresa y las acciones a ejecutar, acordadas con cada empresario. (Primer Informe de Avance).

A modo indicativo, los aspectos mínimos a considerar para una correcta ejecución de la consultoría son los siguientes, para cada objetivo específico:

OE N°1: Proveer de apoyo personalizado a cada empresario/a participante de la fase de Aceleración, transfiriendo experiencia, conocimiento y vinculaciones, que le permita mejorar la propuesta de valor de su empresa y potencial de impacto de su iniciativa de inversión, y acceder a redes de apoyo para desarrollarla.

Deberá considerar instancias de acompañamiento físico o remoto al empresario, y dependiendo del momento en que este se entregue este acompañamiento, la tarea podrá corresponder a un consultor, un mentor, o ambos. Este proceso se inicia de forma

inmediata (adjudicada y formalizada la consultoría), de manera tal que las primeras sesiones de acompañamiento permitan generar insumos para la formulación detallada del Plan de Aceleración, el cual contempla tanto el Plan de Mentorías y/o Asistencia Técnica para el mejoramiento de la iniciativa y proyecto de inversión a ejecutar. Este acompañamiento deberá contemplar al menos:

- Al menos diez (10) sesiones durante el proceso de trabajo, considerando al menos cinco (5) sesiones presenciales en el lugar de trabajo de la empresa o emplazamiento de proyecto de inversión
- Hitos intermedios para monitorear avances del empresario
- ***Instancias de acompañamiento colectivo, en que se genere una vinculación y trabajo colaborativo con otros empresarios.***

OE N°2: Diseñar y validar propuesta de Plan de Aceleración para empresarios, a través de un proceso de interacción con el empresario e instancias regionales correspondientes; así como con los agentes de mercado concernidos con la iniciativa de inversión y/o las redes o cadenas de valor de las cuales forman parte o pueden formar parte.

Cada consultor elabora propuesta de Plan de Aceleración, a partir de los insumos provenientes de la fase anterior del programa (Pre Aceleración) y del análisis realizado por el consultor o mentor. Esta propuesta deberá ser validada con el empresario, quien debe asumir compromisos de acciones, gestiones, relaciones y, eventualmente, pre-inversiones para mejorar su iniciativa de inversión. El detalle del tipo de acciones a desarrollar para este proceso de interacción e iteración entre consultor, mentor y empresario, deberá ser propuesto por el oferente en su oferta técnica, lo que deberá posteriormente adaptarse, caso a caso, según el tipo de empresario, empresa e iniciativa o proyecto de inversión.

Los elementos a considerar en el Plan de Aceleración, así como la metodología específica a utilizar para su construcción, deberán ser propuestos por el oferente. No obstante lo anterior, se debe considerar que el Plan de Aceleración deberá contemplar a lo menos:

- Análisis de la situación actual de la empresa (misión, modelo de negocios, análisis de contexto, posición de la empresa en cadena de valor, FODA, etc.)
- Situación deseada de la empresa (Visión, imagen objetivo de la empresa en el mediano y largo plazo).
- Estrategia que se utilizará para llegar a la situación deseada (cómo)
- Identificación de la iniciativa de inversión específica a través de la cual se espera activar o estructurar la estrategia, con indicación al potencial de impacto, viabilidad y sostenibilidad que se asocia a ella.
- Identificación de actores y roles (áreas de la empresa que intervienen, externos, redes de competencia y colaboración, etc.)
- Plan de acción e indicadores de seguimiento. (conjunto de medidas a ejecutar, para cada una de las cuales se deberá identificar datos generales, acción a desarrollar con su descripción y plazo, indicadores de seguimiento)

Adicionalmente se deberá considerar que el **Plan de Aceleración** incluye dos elementos claves para avanzar en el cierre de brechas de cada empresario. Estos elementos son:

- **Plan de Mentorías y/o Asistencia Técnica:** detalle del tipo de mentorías, respecto a aspectos formales como periodicidad, duración, mecanismos de contacto mentor-empresario, u otro, y aspectos técnicos como el alcance del acompañamiento, las temáticas que se abordarán, los hitos intermedios para monitorear avances, actividades de vinculación y trabajo colaborativo con agentes de mercado, estado y/o academia, entre otros. Deberá tener una duración de seis (6) meses y considerando sesiones mensuales, lo cual deberá ser consensuado con el empresario.
- **Plan Empresa:** corresponde a descripción general del proyecto/empresa y su proyección en el tiempo que el empresario desarrollará, la cual, a través de un proceso de interacción con el equipo consultor, será formulada en detalle, considerando las oportunidades de mercado y las capacidades de la empresa y empresario para capturarlas, así como los aportes del equipo, que permitan fortalecerla.
- **Sesiones Colaborativas:** Corresponde al establecimiento de reuniones/encuentros tipo networking que favorezcan la socialización y el intercambio de información, así como la fidelización de los contactos en distintos entornos. Se trata de instancias interactivas, parte del proceso de aceleración, diseñada para que las empresas que deseen mejorar su impacto o presencia en el entorno puedan contactar con profesionales y expertos, al tiempo que obtienen soluciones que les ayuden a cumplir sus objetivos. Además, permite contactar con profesionales del mismo sector, lo que favorece la cooperación entre empresas. Se trata de espacios idóneos para compartir información, encontrar nuevas oportunidades y detectar tendencias. Se deberá desarrollar al menos dos (2) veces durante el proceso de ejecución de la consultoría.

OE N° 3: Elaborar plan de crecimiento para cada empresa, a través de un proceso que incorpore la mirada estratégica de mentores o consultores que permitan mejorar su propuesta de valor, competitividad y sostenibilidad, a partir de los avances alcanzados por el empresario fruto de la realización de las actividades, gestiones y relaciones recomendadas por el mentor o consultor.

Este objetivo contempla todas las acciones que culminan con la elaboración del plan empresa. En términos generales, se espera que las actividades asociadas a este objetivo consideren elementos como la justificación del proyecto, la ingeniería del proyecto, aspectos de mercado, inclusión en redes o cadenas de valor, y relaciones con la comunidad o territorio local.

El detalle de la metodología a utilizar será presentado por el oferente, no obstante lo cual a continuación se mencionan tareas mínimas a ser considerados:

- Realizar un proceso de interacción mentor-consultor-empresario, que permita revisar idea inicial de proyecto y su modelo de negocio, mejorándolo y fortaleciéndolo a partir de los aportes del equipo y las gestiones que deba realizar el propio empresario.
- Recopilar información de la empresa, socios, mercado actual, clientes, proyecciones de la empresa, entre otros.
- Describir detalladamente el proyecto; componentes, oportunidad de negocio, estado actual (avance en la ejecución, materialización de parte de las inversiones, etc.), tiempo estimado de ejecución, impacto en ventas, número de clientes, disminución de costos y/o creación de empleos, entre otros.
- Identificar y explicitar objetivos y resultados esperados del proyecto, desde el punto de vista del desarrollo de la empresa y de su aporte a la generación de valor local.
- Actualizar el modelo de negocios de la empresa, incorporando las proyecciones asociadas al nuevo proyecto.
- Elaborar evaluación económica del proyecto.
- Identificar a los actores que participarán en la ejecución del proyecto constituyendo el equipo de trabajo del mismo.

OE N° 4: Monitorear el avance de cada empresario y verificar el cumplimiento de los resultados comprometidos.

Deberá considerar el seguimiento constante de cada empresario, de manera tal que permita conocer los avances en el cumplimiento de los hitos intermedios definidos en el plan de aceleración, y generar acciones paliativas para el caso de las desviaciones.

Para estos efectos, podrá contemplar fichas de seguimiento, una plataforma electrónica, u otro mecanismo que el consultor proponga.

ARTICULO 4° PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser propuesto por el oferente, teniendo presente que no podrá exceder los 6 meses desde la firma del contrato.

ARTÍCULO 5°: PRESUPUESTO

El presupuesto máximo disponible para esta consultoría corresponde a la suma de \$ 27.777.778 (veintisiete millones setecientos setenta y siete mil setecientos setenta y ocho pesos), impuestos incluidos. (Este monto corresponde al total de la consultoría, incluyendo los gastos de movilización, actividades de convivencia, trabajo colectivo, intercambio con otras experiencias/territorios Acelera, u otros que de ello se deriven).

ARTÍCULO 6° ENTREGABLES Y FORMA DE PAGO

1. **Plan de Trabajo de la Consultoría:** Corresponde al Plan presentado, eventuales modificaciones, ajustes al cronograma inicial y/o precisión en la identificación de los resultados comprometidos y/o en la forma de verificar su logro, atendiendo las recomendaciones y aclarando las preguntas surgidas durante la negociación del contrato, sin modificar el plazo para la finalización de la consultoría.
2. **Informes de Avance:** el oferente deberá elaborar, en base al cronograma, dos (2) informes de avance que estarán en plena concordancia con los términos de referencia, el plan de ejecución incluido en el informe inicial y los resultados comprometidos en la propuesta técnica adjudicada y precisados en el plan de trabajo de la consultoría, sin perjuicio de lo anterior, el informe de avance 1, deberá incluir como mínimo:
 - a. un documento con designación de consultores por empresa y el plan de acción acordado entre empresa-consultor (según lo indicado en artículo “Aspectos Metodológicos)
 - b. Borrador de Plan de Mentoría que están elaborando mentor-empresario.
3. **Informe final:** el oferente deberá elaborar un informe final de la consultoría, que contendrá, además de la información correspondiente a los informes anteriores, las actividades y productos obtenidos en el último período de ejecución, según cronograma y plan de ejecución aprobado; así como los antecedentes que permitan verificar el logro o cumplimiento de los resultados comprometidos en la propuesta técnica y precisados en el plan de trabajo.

El informe final deberá contener como mínimo, los siguientes elementos:

 - Resumen ejecutivo.
 - Informe de avance debidamente corregido en base a observaciones de la contraparte técnica.
 - Reporte de actividades y productos del último período de la consultoría.
 - Identificación y dimensionamiento preciso de los resultados alcanzado, conforme a lo comprometido en dicha materia en la propuesta técnica y plan de trabajo, así como los antecedentes que permitan verificar el grado de logro o avance alcanzado en cada uno de ellos.
 - Propuesta final con toda la información sistematizada.
 - Recomendaciones prácticas y lecciones aprendidas sobre nivel y potencial de empresas encontradas del territorio, seleccionadas y participantes del piloto Acelera, así como recomendaciones para detectar mejor y desplegar dicho potencial a futuro.
 - Presentación de la consultoría (principales aspectos) en formato power point.

Los informes se entregarán en formato Word, adecuadamente diseñados en 3 copias impresas y una copia digital, y en una presentación a la contraparte y/ o clientes. La información digital deberá incluir la información soporte para los análisis.

A continuación, se indica a modo de referencia, los plazos de cada uno de los informes considerados en el presente estudio, así como el porcentaje de pago asociado. El consultor podrá proponer plazos de entrega distintos, acorde a la planificación de actividades que proponga, lo cual será materia de evaluación durante el proceso de selección.

| Entrega | Plazos en días corridos (no hábiles) para cada entrega | Porcentaje del monto total contratado |
|---------------------|--|---------------------------------------|
| Plan de Trabajo | 10 | 10 |
| Informe de avance 1 | 60 | 30 |
| Informe de avance 2 | 120 | 30 |
| Informe Final | 180 | 30 |
| Total | 180 | 100 |

ARTÍCULO 7° EMPRESA Y EQUIPO DE TRABAJO

El oferente deberá presentar un equipo de trabajo acorde a las características de la consultoría, y deberá demostrar conocimiento y experiencia en:

1. Diseño y formulación de planes estratégicos
2. Formulación y evaluación de proyectos
3. Asesoría técnica y estratégica a empresas o emprendedores.

Adicionalmente es deseable que el oferente cuenta con experiencia general en:

1. Desarrollo Económico Territorial.
2. Desarrollo de Redes Empresariales.
3. Instrumentos de Fomento Productivo.

Requisitos mínimos equipo para Mentoría:

- Disponer de un conjunto de mentores no remunerados que acompañen a los empresarios
- Propuesta de presencia en el territorio ya sea propia o en alianza con entidades locales
- Modalidad de mentorías (individuales y/o grupales; presenciales y/o virtuales) y la metodología de mentoring a utilizar.
- Disponer de casos de mentoría exitosas para empresas principalmente de menor tamaño, fuera de la Región Metropolitana.

La propuesta técnica deberá contener una descripción de la empresa, indicando su experiencia en los ámbitos mencionados, además deberá incluir una descripción de la organización del equipo de trabajo propuesto, especificando su organigrama, los perfiles y funciones de cada participante del proyecto, su experiencia en proyectos similares, adjuntando el currículum vitae de los profesionales participantes. La información de los clientes de la empresa, deberán adjuntarse en formato dispuesto en Anexo N° 1. La información curricular de los profesionales, deberá consolidarse según Anexo N° 2.

La propuesta debe identificar al Director o Coordinador de Proyecto, que será la contraparte del oferente ante el mandante.

Cualquier cambio en los integrantes del equipo de trabajo propuesto deberá ser informado al AOI y aprobado por este previo a su materialización.

ARTÍCULO 8° CONTRAPARTE TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA

La contraparte técnica y administrativa de la consultoría estará a cargo de un equipo compuesto por el Gestor Territorial y el jefe de proyecto del Agente Operador Intermediario.

ARTICULO 9° CONTENIDOS MÍNIMOS

a) Oferta técnica

- **Descripción de la empresa** (ver artículo 7°) y **nombre de los profesionales** que constituyen el equipo de trabajo a cargo de las acciones que involucra la prestación de servicios, señalando el nivel académico, experiencia profesional en roles en proyectos similares, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto. Deberá incorporar los currículos actualizados de cada profesional, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de proyectos. Esto incluye el **listado de mentores** que participarán en la ejecución de las mentorías en el territorio que abarcan estos TDR. El proponente deberá proveer los antecedentes que avalen su experiencia en los últimos 5 años en este tipo de proyectos, incluyendo una nómina de clientes con la respectiva información de contacto. Esta información debe ser presentada según se detalla en Anexo N° 2.
- **Metodología:** El oferente deberá entregar una identificación detallada del marco metodológico a utilizar, y las metodologías específicas para cada objetivo, de manera tal que el mandante pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el consultor abordará este proyecto específico.
- **Plan de trabajo** para el desarrollo de la consultoría, el cual debe ser consistente a la metodología presentada. Se espera que al menos contenga:
 - Descripción detallada de las actividades a realizar.
 - Carta Gantt con el uso de los recursos. (Actividad, responsable, plazo, recursos)
 - Detalle de hora por profesional.
- **Descripción de los resultados comprometidos y una propuesta de monitoreo** para verificar avance en el cumplimiento de resultados. Deberá contener a lo menos propuesta de plazo de entrega, contenidos y propuesta de actividad para la presentación de resultados de cada fase.

b) Oferta económica:

- El oferente deberá entregar una propuesta económica con el valor de la consultoría a realizar, de acuerdo a Anexo N° 3.
- Considerar que estos valores representan el monto total de los gastos, incluyendo todos los impuestos y demás costos asociados.

ARTÍCULO 10° EXPOSICIÓN DE RESULTADOS

El oferente expondrá a la contraparte técnica, y a quién esta incorpore, los resultados iniciales, intermedios y finales, según lo comprometido en la propuesta técnica y plan de trabajo, basado en los medios de verificación correspondientes, y, apoyado en medio visual. Se deberán considerar además reuniones intermedias a solicitud de la contraparte técnica. El director o coordinador del proyecto deberá estar presente en estas reuniones.

ARTÍCULO 11° EVALUACIÓN DE LA OFERTA

a) Criterios de evaluación

La evaluación de la oferta se efectuará a partir de los antecedentes contenidos en la misma, sobre la base de una escala de notas de 1 a 5. El puntaje técnico de cada oferta corresponderá al promedio de los puntos asignados por cada evaluador en cada ítem evaluado, ponderado luego por el ponderador indicado. Todos los puntajes se calculan aproximando a cifras de dos decimales. Los ponderadores se indican en el cuadro siguiente:

| CRITERIOS TÉCNICOS | Ponderación |
|--|-------------|
| Factor N° 1: Metodología, plan de trabajo y resultados comprometidos | 40% |
| Factor N° 2: Experiencia de la empresa | 15% |
| Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo | 30% |
| CRITERIO FORMAL | 5% |
| Factor N° 1: Presentación Formal de la propuesta | |
| CRITERIO ECONÓMICO | 10% |
| Factor N° 1: Precio del servicio | |

CRITERIOS TÉCNICOS:

Factor N° 1: Metodología, plan de trabajo y resultados comprometidos

| Evaluación | Nota | Descripción |
|------------|------|--|
| Malo | 1 | Propone un diseño metodológico, plan de trabajo y resultados insuficiente, o no se ajusta completamente a los requerimientos establecidos en las bases. |
| Regular | 3 | Propone un diseño metodológico, plan de trabajo y resultados completo, de manera general, que identifica variables / ámbitos críticos, las actividades son coherentes con los objetivos y la metodología propuesta, los resultados y medios de verificación están acorde a los requerimientos de las bases. |
| Bueno | 5 | Propone un diseño metodológico, plan de trabajo y resultados completo y detallado de acuerdo a los requerimientos establecidos en las bases, identifica claramente las variables/ámbitos críticos, las actividades son coherentes con los objetivos y metodología propuesta, los resultados y medios de verificación propuestos son atingentes en cuanto a la oportunidad y forma de medición; incorpora elementos que agregan valor al cumplimiento de los objetivos. |

Factor N° 2: Experiencia de la empresa

| Evaluación | Nota | Descripción |
|------------|------|-------------|
|------------|------|-------------|

| | | |
|---------|---|---|
| Malo | 1 | No presenta información o en los últimos 5 años la empresa no ha ejecutado proyectos similares. |
| Regular | 3 | En los últimos 5 años la empresa ha desarrollado al menos 2 proyectos similares. |
| Bueno | 5 | En los últimos 5 años la empresa ha desarrollado al menos 4 proyectos similares. |

Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo

| Evaluación | Nota | Descripción |
|------------|------|--|
| Malo | 1 | No presenta información o en los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo no han participado en proyectos similares. |
| Regular | 3 | En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado en promedio, en al menos 2 proyectos similares, y todos en al menos 1. |
| Bueno | 5 | En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado en promedio, en al menos 4 proyectos similares, y todos en al menos 3. |

CRITERIO FORMAL:

Factor N° 1: Presentación formal de la propuesta

| Evaluación | Nota | Descripción |
|------------|------|---|
| Malo | 1 | Cinco o más, que fueron subsanados en tiempo y forma. |
| Regular | 3 | Entre uno y cuatro, que fueron subsanados en tiempo y forma |
| Bueno | 5 | Cero. |

Nota: en caso de presentar errores formales que no sean subsanados, la propuesta será declarada inadmisibile.

CRITERIO ECONÓMICO:

Factor N° 1: Precio del servicio

Se evaluará en atención al valor total del servicio informado, asignando nota 5 a la única oferta, o a la oferta de menor precio, en caso de haberte presentado más de una oferta. El valor asignado al resto de las ofertas, en su caso, se obtendrá de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PE(i) = \frac{P(\min) * 5}{P(i)}$$

Donde:

PE(i): Puntaje Económico de la oferta i

P(min): Monto de la oferta de menor valor

P(i): Monto de la oferta i

En caso de empate entre dos o más propuestas técnicas, se resolverá adjudicar a aquella que haya obtenido una mejor calificación en el factor “Metodología, Plan de Trabajo y Resultados Comprometidos”.

b) Requisitos mínimos:

No podrán ser adjudicadas las ofertas que:

- Tengan una calificación con nota 1, en cualquiera de los criterios
- Hayan obtenido una nota final inferior a 3

c) Comisión evaluadora:

La Comisión Evaluadora de las ofertas estará integrada por:

- 1) Gestor territorial programa ACELERA Coquimbo
- 2) Gerente Codesser Región de Coquimbo o quien este designe en su representación
- 3) Representante entidad público y/o privada vinculada al fomento productivo. Invitado por AOI.

ANEXOS

| ANEXO Nº 1 EXPERIENCIA DEL OFERENTE | | | | |
|--|----------------------------|--|--|-------------------------------------|
| TIPO DE SERVICIO PRESTADO | SECTOR PÚBLICO/ PRIVADO | NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA A LA QUE SE PRESTÓ SERVICIO | PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS | NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| ANEXO Nº 2 EXPERIENCIA DEL EQUIPO PROPUESTO | | | | |

| NOMBRE DEL PROFESIONAL | ROL EN EL PROYECTO | TÍTULO PROFESIONAL | PROYECTOS EN LOS QUE HA PARTICIPADO | NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN EN QUE SE DESARROLLO EL PROYECTO | PERÍODO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS | NOMBRE Y TELÉFONO DE CONTACTO |
|------------------------|--------------------|--------------------|---|---|------------------------------------|-------------------------------|
| | | | 1. Proyecto 1 2. Proyecto 2 3. Proyecto n | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

- Adjuntar Currículo de cada uno de los Profesionales.

**ANEXO Nº 3
OFERTA ECONÓMICA**

| CUENTA / ÍTEM DE GASTO | VALOR TOTAL * |
|-------------------------------|--------------------------|
| RECURSOS HUMANOS | |
| - Profesional 1 | |
| - Profesional 2 | |
| - Profesional n | |
| GASTOS DE OPERACIÓN | |
| - Ítem 1 | |
| - Ítem 2 | |
| - Ítem 3 | |
| - Ítem n | |
| OTROS GASTOS | |
| TOTALES | |

* Valor total del servicio, impuestos incluidos.