



Términos de Referencia (TDR)

**“CONTRATACIÓN DE ASESORIA PARA LA
EJECUCIÓN DE PLAN DE ACTIVIDADES
ETAPA DE DESARROLLO AÑO 1**

PROGRAMA RED

“Mujeres Rompiendo Fronteras”

CÓDIGO: 19REDEXP-115730-2



BASES TÉCNICAS

Corporación de Desarrollo Social del Sector Social Codesser, busca entidad Consultora

PARA EL PROGRAMA RED: “MUJERES ROMPIENDO FRONTERAS”

Agente Operador CODESSER

I. ANTECEDENTES GENERALES

1. NOMBRE DEL PROYECTO O PROGRAMA

Mujeres Rompiendo Fronteras, Región de Magallanes y de la Antártica Chilena

2. SECTOR PRODUCTIVO

Multisectorial

3. Antecedentes del Programa

El presente proyecto, se desarrolla en el marco de la nueva línea de financiamiento de CORFO denominada “Red Mercados”, en específico, para el proyecto denominado “Mujeres Rompiendo Fronteras”, y contempla la ejecución de un plan de actividades propuesto en el diagnóstico realizado a tres empresas lideradas por mujeres de la Región de Magallanes y de la Antártica Chilena, para detectar las brechas que dificultan la exportación colaborativa de los productos y servicios a las Islas Falkland.

Tal como se menciona más arriba, son 3 empresas beneficiarias las cuales se describen a continuación:

1. **Servicio de Ingeniería Eléctrica Ltda.- Electrival**, ofrece el servicio de diseño y desarrollo de proyectos de potencia, control e iluminación de redes eléctricas, servicios de instalación de energías renovables tipo paneles solares, mantenimiento y reparación de instalaciones eléctricas, generadores ac y dc, y motores eléctricos en empresas marítimas e industriales y sus actividades de instalación asociadas, venta de productos eléctricos, soluciones de energías renovables y eficiencia energética, generando ventas durante los últimos 12 meses de 8.658 UF.
2. **Scala Ingeniería SpA**, ofrece el servicio de mantenimiento industrial, además de realizar proyectos eléctricos con memoria de cálculos y ejecución de los mismos, tanto residencial como industrial y, por otra parte, diseñan proyectos de arquitectura y construcción de obras menores, alcanzando 7.213 UF de ventas durante el año recién pasado.
3. **Sociedad Comercial e Industrial Héctor Calcutta y Cía Ltda. - Pancal**, dedicada a la elaboración y comercialización de productos tanto de panadería como de pastelería, con ventas durante el último año calendario que ascienden a 20.681UF.

Las Empresas beneficiarias antes mencionada, son sumamente proactivas, tienen trayectoria como dirigentes gremiales en la región, participan constantemente en ruedas de negocios internacionales, constituyen en conjunto un grupo consolidado de trabajo, y todas se han consolidado en el mercado local, regional e incluso nacional. Además, comparten una mirada de negocios común, cuentan con las espaldas financieras y económicas para ampliar capacidad productiva, como también disponen de capital de trabajo lo cual brinda cierta holgura para afrontar la incertidumbre de abordar nuevos mercados y desafíos. Por otra parte, cuentan con productos y servicios de alta calidad lo cual facilita la penetración de mercado y les permite abordar diversas oportunidades de negocio.



4. PERIODO DE DESARROLLO

El período de desarrollo del proyecto comienza a partir del 01 de agosto 2021 hasta el día 01 de mayo 2022. Esta etapa se puede ampliar por 2 meses quedando como fecha de término el día 01 de julio 2022.

Fecha de Inicio	01-08-2021
Fecha de Término	01-05-2022
Posible Fecha de Término – Considerando Ampliación de Plazo por 2 meses	01-07-2022

5. OBJETIVO GENERAL

Fortalecer las competencias y capacidades de las empresas beneficiarias, con la finalidad de generar apuramiento para concretar un proceso de exportación exitoso y rentable tanto de productos como de servicios a las Islas Falkland, incrementando la competitividad de las empresas.

6. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- I. Desarrollar capacidades comerciales para el conjunto de empresa, que les permita fortalecer su posicionamiento en el mercado de las Islas Falkland.
- II. Adquirir conocimientos técnicos y prácticos que faciliten la gestión de exportación de sus procesos asociados.
- III. Desarrollar competencias de gestión logística que permita efectuar un proceso de exportación rentable para las beneficiarias.

7. PROPONENTES

El proponente deberá contar con conocimientos en el ámbito de la exportación de productos y servicios, exploración de mercados, ejecución de proyectos.

Junto a ello el proponente deberá contar conocimientos en materia de gestión pública y privada en temáticas de planificación y gestión, preparación y evaluación de proyectos, gestión financiera y operativa, que permitan efectuar en forma óptima las diferentes actividades establecidas en el programa y supervisar de manera óptima su ejecución y posterior rendición.

El proponente deberá contar con residencia en la ciudad de Punta Arenas a objeto de generar instancias de mayor coordinación con la institución beneficiada con el programa.

Se detalla lo anteriormente expuesto en el apartado "II. Convocatoria, fechas de presentación de ofertas, evaluación, selección y contratación de la entidad experta", Punto Nº2: "Perfil Profesional del Equipo de la Entidad Consultora"

8. LA PROPUESTA

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

➤ **Antecedentes Legales**

- I. Curriculum Vitae del proponente y de los profesionales que participarán de la consultoría con las debidas certificaciones según corresponda.



- II. En caso de que el proponente tenga Personalidad Jurídica, adjuntar la siguiente 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.

Se detalla lo anteriormente expuesto en el apartado "II. Convocatoria, fechas de presentación de ofertas, evaluación, selección y contratación de la entidad experta", Punto N°1: "Contenido Mínimo de las Propuestas"

9. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se realizará en la Región de Magallanes y de la Antártica Chilena, en la comuna de Punta Arenas.

10. VALOR DEL PROYECTO POR ACTIVIDAD Y DESCRIPCIÓN DE CADA ACTIVIDAD

N°	ÍTEM	TOTAL (\$)	FUENTE DE FINANCIAMIENTO		
			APORTE CORFO (\$)	APORTE EMPRESAS (\$)	APORTE ASOCIADOS* (\$)
1	CUENTA GASTOS DE OPERACIÓN				
1.1	Asesoría en etiquetado, rotulación y ficha de especificaciones técnicas.	\$ 2.686.667	\$ 2.500.000	\$ 186.667	
1.2	Adquirir conocimientos teóricos y prácticos para el proceso exportador a Islas Falkland.	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000		
1.3	Capacitación y fortalecimiento de competencias para comercializar de forma conjunta.	\$ 6.680.000	\$ 6.500.000	\$ 180.000	
1.4	Asesoría en acciones de marketing dirigida al mercado de las Falkland.	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000		
1.5	Capacitación referente a la normativa aplicable para lograr la instalación efectiva en la ciudad de Montevideo.	\$ 4.600.000	\$ 4.600.000		
1.6	Diseño e implementación de Modelo logístico y de distribución para Islas Falkland a través de Uruguay, Montevideo.	\$ 5.557.407	\$ 4.000.000	\$ 1.557.407	
1.7	Vinculación con actores relevantes de la industria y con las fuentes de información Montevideo, contribuyendo así a concretar procesos de exportación a las Islas Falkland.	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000		
1.8	Taller de fortalecimiento de imagen y confianza para generar vínculos comerciales.	\$ 566.666	\$ 566.666		
1.9	Networking y capacitación sobre productos y servicios a potenciales en mercado de las Falkland.	\$ 8.150.000	\$ 6.000.000	\$ 2.150.000	
1.10	Taller para difusión con enfoque de género para creación de valor y nuevos negocios.	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000		
TOTAL		\$40.740.740	\$36.666.666	\$4.074.074	



N°	NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD(*)
1	Asesoría en etiquetado, rotulación y ficha de especificaciones técnicas.	<p><i>Desarrollo de etiquetado y/o rotulación según exigencias de mercado y traducción al idioma inglés.</i></p> <p><i>En el marco de esta actividad, además de generar el desarrollo de etiquetas que cumplan con la normativa, se generará fichas técnicas para cada servicio y producto que se pretende exportar.</i></p>
2	Adquirir conocimientos teóricos y prácticos para el proceso exportador a Islas Falkland.	<p><i>Capacitación referente al proceso exportador, desde el punto de vista teórico y práctico, que aborde, al menos las regulaciones de entrada y doble tributación para el mercado de las I. Falkland, además estimación del cálculo de importes.</i></p> <p><i>Implica la contratación de un profesional experto en comercio exterior, el arriendo de un salón para realizar la capacitación, cancelación de los coffee break, material de apoyo, y otros necesarios para lograr el objetivo.</i></p>
3	Capacitación y fortalecimiento de competencias para comercializar de forma conjunta.	<p><i>Se generará una capacitación que tenga como finalidad facilitar a las empresarias la comercialización conjunta al mercado de destino. Como resultado de esta capacitación deberá obtenerse una marca Paragua que represente el abanico de soluciones a ofrecer y genere confianza en potenciales clientes, esta actividad podría considerar la elaboración de elementos de merchandising.</i></p>
4	Asesoría en acciones de marketing dirigida al mercado de las Falkland.	<p><i>Esta actividad, tiene como objetivo generar asesoría al conjunto de empresas para que al estén en condiciones de implementar acciones de marketing que faciliten y fortalezcan el posicionamiento de imagen de marca en los mercados de Falkland.</i></p> <p><i>Al término de la actividad, las beneficiarias estarán en condiciones de generar una campaña de difusión efectiva desde la perspectiva del mercado de destino, como también, se pretende que estén en condiciones de realizar manejo de redes sociales en español e inglés.</i></p>
5	Capacitación referente a la normativa aplicable para lograr la instalación efectiva en la ciudad de Montevideo.	<p><i>Se capacitará a las empresarias referentes a los procesos administrativos que se deben cumplir y a la legislación de dicho país en temas laborales, tributarios y comercio exterior. Es imperativo que esta capacitación se tome en Montevideo. La capacitación será de 2 días teórico y 1 día en terreno para conocer las oficinas en donde se realizan los trámites como tramitaciones aduaneras, arancelarias, lugares estratégicos como administración municipal o similar.</i></p> <p><i>Esta actividad considera la contratación de un profesional del área, ingeniero comercial, contador o carrera a fin, que cuente con experiencia en los ámbitos descritos. Se considera el arriendo de un salón para realizar dicha capacitación, el pago de los honorarios del relator y coffee break.</i></p>
6	Diseño e implementación de Modelo logístico y de distribución para Islas Falkland a través de Uruguay, Montevideo.	<p><i>Considera el diseño y la factibilidad técnica de implementar un modelo logístico y de distribución para insertarse en el mercado de las Islas Falkland a través de Montevideo, Uruguay.</i></p> <p><i>Para esta actividad, se considera la asesoría de un profesional que logre identificar a los actores que intervienen en el proceso logístico, de distribución y acopio, e identificar el flujo normativo. (se quiere evaluar el modelo con zona franco y zona de extensión)</i></p>
7	Vinculación con actores relevantes de la industria y con las fuentes de información Montevideo, contribuyendo así a concretar procesos de exportación a las Islas Falkland.	<p><i>Esta actividad, considera vincularse con el país puente entre Chile y las Falkland, donde según el diagnóstico es imperativo establecer una oficina dentro de Zona Franca que facilite la tramitación, acopio y envío de los productos e insumos para la proveeduría al mercado de destino final.</i></p> <p><i>Para esta actividad se consideran traslado y estadía a la ciudad de Montevideo en Uruguay con la finalidad de generar vínculos y acceder a fuentes de información que faciliten y permitan el establecimiento de una oficina en Montevideo Uruguay.</i></p>



		<p>Además, se considera concretar lazos comerciales con el país puente y el establecimiento de una oficina para establecerse en dicho país. Esta actividad implica cotizar oficina en lugar estratégico, búsqueda de personal idóneo, inicio de tramitación para instalación de oficina y visitar las siete zonas francas para determinar el lugar donde se instalarán.</p> <p>Esta actividad, considera pasajes de las empresarias desde Punta Arenas a la ciudad de Montevideo, traslado desde y hacia el aeropuerto con 4 noches de alojamiento y comida.</p>
8	Taller de fortalecimiento de imagen y confianza para generar vínculos comerciales.	<p>Se coordinará un taller a través del agregado comercial de ProChile, por intermedio del Director Regional de la misma Institución, para generar un encuentro con empresarios y/o representantes de instituciones que puedan facilitar el ingreso al mercado en Uruguay.</p> <p>Esta actividad considera el arriendo de salón y café.</p>
9	Networking y capacitación sobre productos y servicios a potenciales en mercado de las Falkland.	<p>Se realizará una reunión de negocios tipo networking en Island Falkland, al que se invitarán a los principales actores locales del comercio, la industria y ganadería con la finalidad de dar a conocer la marca conjunta y dar a conocer los servicios y productos que se ofrecerán y también escuchar las demandas de los participantes. Se considera el arriendo de un local para 100 personas, el pago a un traductor, contratación de amplificación y un coctel de clausura.</p> <p>Como respaldo de esta actividad será requerido, listado de asistencia, fotografías, presentaciones y contactos comerciales.</p> <p>Considera pasajes para las 3 empresarias Punta Arenas- Falkland - Punta Arenas, alojamiento por 7 días, alimentación, traslados, seguro de viaje e impuesto de salida. Se solicitará cartas de intención de compra.</p>
10	Taller para difusión con enfoque de género para creación de valor y nuevos negocios.	<p>Esta actividad tiene objetivo difundir la iniciativa a nivel local para promover y facilitar la colaboración con enfoque de género para la creación y gestión de redes empresariales que generen aporte a la creación de valor y nuevos negocios. Generar posicionamiento del modelo de comercialización conjunta, con enfoque de género en el mercado regional.</p> <p>Esta actividad considera el arriendo de salón y servicio de cafetería para 50 personas.</p>



12. INDICADORES

INDICADORES DE RESULTADO						
<i>(Miden los cambios en las empresas participantes una vez que se ha llevado a cabo el proyecto para el logro del Objetivo General del Proyecto)</i>						
INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Acceso a mercados de exportación (directo o indirecto)	N° de empresas que exportan o participan de cadenas exportadoras en año / N° de empresas atendidas en año.	N°	0	3	Mes 10	Factura Exportación.
Incremento en ventas	N° de empresas beneficiarias que al término del proyecto han incrementado las ventas en más de 20%.	N°	0	3	Mes 10	Carpetas tributarias.

INDICADORES DE PRODUCTO							
<i>(Miden las actividades (bienes y servicios) producidos por el proyecto para el logro de los Objetivos Específicos)</i>							
OBJETIVO ESPECÍFICO	INDICADOR	FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	FECHA DE CUMPLIMIENTO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1	Contactos comerciales	<i>(N° de empresas beneficiarias que gestionan al menos 10 contactos o alianzas comerciales en el mercado de las Falkland)/(N° total de empresas beneficiarias) *100.</i>	%	0	100	Mes 10	Correos electrónicos, cotizaciones y/o órdenes de compra
2	Adquisición de conocimientos en el proceso exportador	<i>(N° de empresas beneficiarias que logran cumplir con las exigencias del mercado)/(N° total de empresas beneficiarias)*100</i>	%	0	100	Mes 10	Respaldo de internación de productos y/o Facturas de exportación + libros correspondientes.
3	Desarrollo del modelo logístico	<i>Documento que identifique a actores potenciales dentro de un modelo logístico y de distribución que permita concretar el proceso exportador.</i>	número	0	1	Mes 10	Documento de respaldo que contenga el diseño del modelo logístico e identifique a los actores relevantes para concretar la exportación.



8	Taller de fortalecimiento de imagen y confianza para generar vínculos comerciales.								
9	Networking y capacitación sobre productos y servicios a potenciales en mercado de las Falkland.								
10	Taller para difusión con enfoque de género para creación de valor y nuevos negocios.								

(*) Todas estas actividades pueden ser susceptibles de modificaciones conforme al grado de avance y resultados de cada una de ellas. Estas modificaciones no afectan los alcances y objetivos establecidos en el programa.

II. CONVOCATORIA, FECHAS DE PRESENTACIÓN DE OFERTAS, EVALUACIÓN, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE LA ENTIDAD EXPERTA

1. CONTENIDO MÍNIMO DE LAS PROPUESTAS

La propuesta debe contener al menos la siguiente información:

- A. Datos Generales del Postulante
 - a. Razón Social
 - b. Rut
 - c. Dirección
 - d. Teléfono
 - e. Nombre Jefe de Proyecto (JP)
 - f. Correo electrónico (JP)
 - g. Teléfono (JP)

- B. Antecedentes Legales
 - a. CV de la consultora
 - b. Documentación legal de la entidad experta:
 - i. Escritura de la constitución y sus modificaciones
 - ii. Personería de los representantes legales
 - iii. Fotocopia Rut de la empresa y sus representantes
 - iv. Detallar los giros registrados en SII correspondientes a la empresa, para ejecutar todas las actividades comprometidas en términos de referencia y comprobar Inicio de actividades en Primera Categoría

- C. Propuesta técnica

La Empresa Consultora deberá entregar una Propuesta Técnica que contenga como mínimo la siguiente información:

 - a. Identificación 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, las competencias de cada uno y la cantidad de horas dedicadas al proyecto.
 - b. Currículums actualizados de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia en las actividades a realizar.



- c. Metodología: la Empresa Consultora deberá entregar una identificación detallada del marco metodológico a utilizar, de manera tal que el AOI pueda conocer en detalle el alcance y nivel de profundidad con el que el consultor abordará ésta consultoría.
- d. Plan de trabajo para el desarrollo de la consultoría el cual debe ser consistente a la metodología presentada.
- e. Programa detallado de las materias que abordara el consultor según plan de trabajo
- f. Metodología de Trabajo en Terreno y administrativas en las distintas etapas del Programa.
- g. Programa de Actividades basado en un cronograma tipo Gantt que refleje el plazo de ejecuciones de cada una de las actividades del programa. Destacar Puntos Críticos de Cumplimiento.

D. Modalidad de presentación de las propuestas:

Las propuestas deberán presentarse en soporte digital según lo que se detalla en las presentes bases administrativas, en el correo electrónico del encargado de la licitación. El plazo máximo de entrega será el día **jueves 27 de enero 2022**, hasta las 12:00 hrs. Según hora oficial Chile continental.

E. Apertura de las Ofertas:

La apertura de sobres se realizará el día **jueves 27 de enero de 2022 a las 15:00 hrs.** por el Agente Operador Intermediario CODESSER, ubicada en Manantiales #759, Punta Arenas, con la asistencia del Ejecutivo Técnico de CORFO.

Las postulaciones que no sean entregadas dentro del plazo y hora establecidos en las Bases Administrativas, serán declaradas inadmisibles, devolviéndoseles a los respectivos participantes los antecedentes que hayan presentado.

Se dejará constancia al momento de la apertura, la recepción u omisión de los antecedentes generales del postulante solicitado, como asimismo de los errores u omisiones formales que se detecten en los documentos y antecedentes presentados.

CODESSER solicitará a los postulantes que salven los errores u omisiones formales detectadas en el acto de apertura o en el posterior proceso de revisión de las postulaciones, referidos a los antecedentes legales entregados en la propuesta, siempre y cuando las rectificaciones de dichos vicios u omisiones no les confieran a estos postulantes una situación de privilegio respecto de los demás competidores. Para estos efectos, se otorgará un plazo de 3 días hábiles para que el postulante subsane la omisión de las formalidades requeridas. Transcurrido el plazo otorgado sin que el participante subsane las omisiones señaladas, se rechazará sin más trámite su oferta.



F. Evaluación de las Ofertas:

La evaluación de las ofertas y selección de la empresa consultora deberá ser, a través, de una comisión integrada por:

- Equipo Técnico de AOI CODESSER
- Beneficiarias del Proyecto

Para la evaluación de las postulaciones se realizará el siguiente proceso:

Una vez recepcionadas las postulaciones, CODESSER, verificará los antecedentes legales de cada empresa según corresponda, desarrollando un Acta de Revisión de Documentos Legales que posteriormente será presentada y validada por el comité evaluador, quienes seleccionarán a la empresa consultora según criterios mencionados en el apartado N°2, “Criterio y Factor Ponderación en nota final”

Los resultados estarán disponibles el día viernes 04 de febrero de 2022 en la página web www.codesser.cl.

2. CRITERIO Y FACTOR PONDERACIÓN EN NOTA FINAL

Las propuestas serán evaluadas según los siguientes Criterios de Evaluación:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
PERFIL PROFESIONAL DEL EQUIPO DE LA ENTIDAD CONSULTORA (2.1)	30%
DESEMPEÑO DE LA ENTIDAD CONSULTORA EN OTRAS LABORES SIMILARES REALIZADAS ANTERIORMENTE (2.2)	30%
METODOLOGÍA (2.3)	30%
DISPONIBILIDAD DE TIEMPO (2.4)	10%
TOTAL	100%

2.1. PERFIL PROFESIONAL DEL EQUIPO DE LA ENTIDAD CONSULTORA (30%)

Podrán participar consultoras, instituciones públicas y privadas con conocimientos en exportación de productos y servicios de manera conjunta (logística, distribución), conocimiento en marketing digital, Fortalecimiento de imagen, etc. además que puedan demostrar que cuentan con las capacidades técnicas y recursos humanos suficientes para cumplir los requerimientos y acciones requeridas en la presente licitación en materias de capacitación en gestión de crisis, programación web, marketing digital, marketing turístico y publicidad.

La consultora deberá acreditar su inicio de actividades en primera categoría y preferentemente experiencia de 10 años en el rubro. De acuerdo con esto, el proponente deberá contar con conocimientos en materia de: gestión pública y privada, planificación, preparación y evaluación de proyectos, gestión financiera y logística;



que permitan ejecutar en forma óptima las diferentes actividades establecidas en el programa, supervisión, desarrollo y posterior rendición.

Se deberá acreditar la experiencia del Jefe de Proyectos, como docente en gestión empresarial, marketing, control y capacitación como mínimo de 5 años.

El proponente deberá contar con residencia en la ciudad de Punta Arenas en forma obligatoria, con el objeto de generar instancias de mayor coordinación con las empresas beneficiarias del programa.

La evaluación se realizará conforme a lo siguiente:

PERFIL PROFESIONAL DEL EQUIPO DE LA ENTIDAD CONSULTORA	PUNTAJE
El consultor tiene un Equipo compuesto por 3 integrantes	100
El consultor tiene un Equipo compuesto por 2 integrantes	50
El consultor tiene un Equipo compuesto por un integrante	20

2.2. DESEMPEÑO DE LA ENTIDAD CONSULTORA EN OTRAS LABORES SIMILARES REALIZADAS ANTERIORMENTE (30%)

Este criterio se refiere al conocimiento de la consultora en el ámbito de:

- Ejecución y seguimiento de proyectos
- Exportación de productos y servicios de manera conjunta en el ámbito de la logística, distribución, etc.
- Conocimiento en marketing digital
- Conocimiento en temáticas de gestión de proyectos y control de gestión
- Experiencia en docencia para efectos de capacitación
- Experiencia en empresas del ámbito público y privado
- Fortalecimiento de imagen

Lo anterior será evaluado conforme a lo siguiente:

CONOCIMIENTO de la CONSULTORA	PUNTAJE
El oferente tiene amplio conocimiento comprobado en todos los ámbitos antes mencionados.	100
El oferente tiene amplio conocimiento comprobado en solo algunos de los ámbitos mencionados.	50
El oferente no tiene conocimiento en los ámbitos antes mencionados.	0



2.3. METODOLOGÍA (30%)

Este criterio se refiere a que el consultor deberá describir en detalle cómo va a realizar cada actividad mencionada en el Punto 14 de las presentes Bases.

Este criterio será evaluado conforme a lo siguiente:

METODOLOGÍA	PUNTAJE
El oferente describe claramente como realizará cada actividad	100
El oferente no describe como realizará cada actividad	20

2.4. DISPONIBILIDAD DE TIEMPO (10%)

El oferente deberá indicar claramente cuanto tiempo en horas dedicará a éste proyecto.

El oferente que disponga más horas de dedicación al proyecto, recibirá el puntaje máximo (10%), mientras que a los otros oferentes se les asignará el puntaje conforme a la porcentualidad.

3. FIRMA E INICIO DE CONTRATO

El consultor que se adjudique la Licitación, deberá firmar un Contrato con Codesser, la fecha de inicio no podrá superar más de 7 días hábiles una vez notificado el consultor.

4. 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 CORFO y no podrán ser utilizadas para ningún fin, sin antes solicitar el permiso correspondiente Dirección Regional.