

Términos Técnicos de Referencia Servicio de Dinamización

PROGRAMA ACELERA REGIÓN DE ÑUBLE

1. Introducción:

El presente documento contiene los Términos de Referencia (TDR) para la contratación de servicios de dinamización empresarial en el marco del programa "Acelera", implementado por la Corporación de Fomento de la Producción (Corfo) en Chile. Este programa surge en respuesta a importantes desigualdades territoriales en el desarrollo económico del país, que generan desequilibrios internos y limitan su competitividad.

Actualmente, el programa Acelera Ñuble se encuentra en ejecución en nueve comunas de la Región del Ñuble, en las que históricamente ha habido menor presencia de iniciativas de apoyo. Su objetivo es fortalecer el ecosistema productivo en estas zonas y brindar a las empresas seleccionadas las herramientas necesarias para acelerar su desarrollo y generar un impacto positivo en la economía local.

En este contexto, los presentes TDR definen las condiciones y requisitos para contratar los servicios de consultoría en la fase de Dinamización Empresarial. Este proceso se enfocará en capacitar y asesorar en gestión empresarial a un grupo de micro, pequeñas y medianas empresas del territorio, fomentando la creación de redes de apoyo y acercándolos a fuentes de financiamiento pertinentes.

Es importante destacar que el Programa Acelera no compromete el financiamiento de las inversiones, sino que se enfoca en brindar acompañamiento, apoyo y asistencia técnica para que las empresas puedan llevar a cabo sus planes de inversión de manera efectiva. Asimismo, se buscará fortalecer y crear instancias colegiadas que se ocupen del fomento productivo en estos territorios, contribuyendo así a retener y agregar valor en sus economías locales.

Los siguientes apartados describirán los objetivos generales y específicos del programa, las modalidades de apoyo a las empresas participantes, los actores e instituciones asociadas al programa y las actividades contempladas para lograr los objetivos propuestos. Se espera que, mediante la implementación de estos Términos de Referencia, se puedan generar resultados significativos en el desarrollo económico de la Región del Ñuble y contribuir a reducir las desigualdades territoriales en Chile.

2. Descripción del Programa "Acelera"

El Programa Acelera Chile es una iniciativa de Corfo que busca acelerar el desarrollo y crecimiento de empresas ubicadas en territorios de oportunidades, agregando y reteniendo valor. Para lograr esto, el programa ofrece acompañamiento, asistencia técnica, acercamiento a redes de fomento productivo y/o financiamiento, fortalecimiento o creación de instancias colegiadas que se ocupan del fomento productivo y apoyo en la tramitación para la ejecución de la inversión.

2.1. Objetivos del programa

Acelerar, mediante acompañamiento, asistencia técnica, acercamiento a redes de fomento productivo y/o financiamiento, el desarrollo y crecimiento de empresas ubicadas en territorios de oportunidades¹, agregando y reteniendo valor.

Los objetivos específicos del programa son:

- Identificar, evaluar y seleccionar empresas beneficiarias del programa, determinando brechas que limitan el desarrollo y crecimiento de sus negocios.
- Diseñar, validar y ejecutar con empresas seleccionadas un plan de dinamización que amplíe las oportunidades de negocio mediante su integración a la red de fomento territorial.
- Implementar con las empresas de mayor potencial de desarrollo planes de aceleración con mentorías y acompañamiento liderado por Corfo, que aseguren el desarrollo y crecimiento de sus negocios.
- Fortalecer la red de fomento regional para vincular a las empresas beneficiarias con la oferta de instrumentos de apoyo pertinentes en el ecosistema productivo regional.

2.2. Modalidades de apoyo del Programa

El programa está diseñado para que las empresas participantes puedan recibir apoyo público a través de dos modalidades: **Plan de Dinamización Empresarial** y **Plan de Aceleración**. Todas las empresas participantes, estarán habilitadas para participar del primer plan, sin embargo, dependiendo de los méritos y condiciones de la empresa y su proyecto un grupo de empresas será seleccionado para participar, de manera paralela, en el segundo.

Es importante señalar que estas 2 modalidades no son excluyentes, sino que pueden potenciarse la una a la otra, ya que ambas forman parte de los mismos sistemas productivos locales. Por ejemplo, las empresas que participan en el Plan de Aceleración, a su vez pueden aportar a la dinamización de las demás empresas. Se pueden generar sinergias, aprendizajes conjuntos, a partir de la interacción que se espera generar durante la etapa de implementación.

- **Plan de Dinamización Empresarial:** Plan de apoyo a las empresas participantes que no cuentan con una iniciativa de inversión con potencial de impacto, pero que quieren introducir mejoras para su competitividad o sostenibilidad; que, para ello, conecta a las empresas con la Red de Fomento Regional. Podrá considerar formaciones, networking, apoyo a la postulación de proyectos de mejora ante a programas regulares de Corfo u otras entidades o programas de fomento, y/o derivaciones a otras instituciones.

Como parte del Plan de Dinamización Empresarial está el **Plan de derivación**, que es una herramienta que permite a los/as empresarios/as dinamizables conocer la oferta pública del territorio

¹ En esta Guía usaremos la noción de “territorio funcional en situación de rezago” como símil de la de “territorio funcional de oportunidades (TFO)” que figura en las Bases del Programa

y tener la oportunidad y herramientas para poder acceder a ella. El objetivo del plan de derivación es generar una estrategia de acercamiento a la oferta pública disponible para cada empresario/a participante, conectando su empresa con la oferta pública disponible.

- **Plan de Aceleración:** orientado a acelerar la iniciativa de inversión del/la empresario/a con potencial de impacto de valor local, contempla mentoría, asistencia técnica, acercamiento a redes de fomento productivo, formulación de proyecto de inversión, y conexión con los agentes de mercado concernidos con su iniciativa. Este plan considera apoyo para empresas las cuales además aportarán para dinamizar al resto y/o al ecosistema productivo territorial.

Los presentes términos de referencia buscan contratar a un equipo consultor que se haga cargo de la implementación del Plan de Dinamización Empresarial.

3. Programa Acelera Ñuble

En el caso del programa Acelera Región de Ñuble, el proyecto busca atender a empresas ubicadas en los territorios de Cobquecura, Portezuelo, Quirihue, Ninhue, Coelemu, Quillón, Ránquil, Trehuaco, y San Nicolás. Cabe señalar que entre los elementos que justifican la intervención en estas comunas, se pueden mencionar el hecho que, en la región, existen comunas bajo la denominación de zona de rezago y son de las comunas más pobres de la región, ubicándose 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, cuentan con la clasificación de ser “zona de rezago”, por parte de la SUBDERE.

En el marco de la ejecución del programa Acelera Ñuble se han realizado acciones previas para identificar las empresas dinamizables y las brechas de competitividad que deben abordarse mediante el Plan de Dinamización Empresarial. Estas acciones incluyeron:

- **Levantamiento de Información en Terreno:** Se llevó a cabo una encuesta a un listado de empresas referidas por distintos servicios e instituciones de la Red de Fomento Territorial Acelera. Esta encuesta permitió obtener datos relevantes sobre cada empresa, su situación actual, desafíos y potenciales oportunidades de desarrollo.
- **Análisis y Diagnóstico:** Los resultados de la encuesta fueron procesados y analizados para generar una línea de base inicial y un diagnóstico de brechas de competitividad. Este análisis permitió identificar las principales áreas en las que las empresas presentan desafíos y necesidades de mejora.
- **Definición de Ejes Temáticos:** A partir del diagnóstico, se conformaron cuatro ejes temáticos para la Etapa de Dinamización: Planificación y toma de decisiones, Valor Local – Colaboración y asociatividad, Oportunidades de Mercado y Potencial de Crecimiento, y Competencias y experiencia del dueño o socio.

- **Identificación de Empresas Dinamizables:** Mediante el análisis de los datos obtenidos, se seleccionaron 92 empresas que cumplen con el perfil para participar en la Etapa de Dinamización del programa. Estas empresas se consideran con oportunidades de desarrollo y disposición al trabajo colaborativo.
- **Creación de la Propuesta de Diseño del Plan de Dinamización:** Con base en las brechas y necesidades detectadas, se elaboró una propuesta de diseño del Plan de Dinamización. Esta propuesta incluye las acciones específicas a implementar en cada uno de los ejes temáticos identificados.

El producto de estas acciones será proporcionado al equipo consultor para la implementación del Plan de Dinamización Empresarial. Con esta información, deberá ejecutar las capacitaciones y asistencia técnica personalizada, junto con el Plan de Derivación, dirigidas a abordar las brechas específicas de las empresas y promover su crecimiento y desarrollo empresarial. Además, deberá fomentar la colaboración con la Red de Fomento y el sistema productivo territorial de forma de aprovechar las oportunidades de negocio del entorno y enriquecer el proceso de dinamización empresarial en el territorio.

3.1. Brechas empresariales y ejes temáticos Programa Acelera Ñuble

Tal como se señaló en el punto anterior, los resultados de la encuesta fueron procesados y analizados para generar una línea de base inicial y un diagnóstico de brechas de competitividad. Este análisis permitió identificar las principales áreas en las que las empresas presentan desafíos y necesidades de mejora. A continuación, se detallan los ejes temáticos que deberán abordarse mediante capacitaciones y/o talleres con las empresas del territorio que forman parte del programa Acelera Ñuble:

- **Planificación y Toma de Decisiones:** Este eje temático se enfocará en fortalecer las habilidades de planificación y toma de decisiones estratégicas de las empresas. Deberán abordarse las brechas relacionadas con la falta de una visión clara y un rumbo definido para el crecimiento del negocio. El equipo consultor deberá desarrollar capacitaciones que ayuden a los empresarios/as a establecer metas claras, definir estrategias y tomar decisiones informadas para alcanzar sus objetivos de negocio.
- **Valor Local – Colaboración y Asociatividad:** Este eje busca fomentar la colaboración y asociatividad entre las empresas locales. El equipo consultor deberá diseñar actividades que promuevan la creación de redes empresariales y el trabajo conjunto entre las empresas, permitiendo el intercambio de conocimientos, recursos y oportunidades de negocio. Se deberá destacar la importancia de agregar valor local a través de la colaboración, impulsando la creación de alianzas estratégicas que beneficien a todas las partes involucradas.
- **Oportunidades de Mercado y Potencial de Crecimiento:** En este eje se abordan las brechas relacionadas con la identificación y desarrollo de oportunidades de mercado. Se deberá fomentar la diversificación de productos o servicios, la adaptación a las necesidades del mercado y la búsqueda de nuevos segmentos de clientes. El objetivo es ampliar el horizonte de oportunidades y aumentar la competitividad de las empresas en su sector.

- **Competencias y Experiencia del Dueño o Socio:** Este eje se enfoca en mejorar las competencias y experiencia del dueño o socio de la empresa. Las brechas identificadas son las relacionadas con la falta de habilidades de gestión, liderazgo o conocimientos técnicos específicos. El equipo consultor deberá realizar capacitaciones tendientes a fortalecer estas competencias y mejorar la toma de decisiones. El objetivo es empoderar a los líderes de las empresas para que puedan enfrentar los desafíos con confianza y eficiencia.

3. Alcance de los Servicios

El alcance de los servicios a contratar en la presente consultoría se enfoca en la implementación del **Plan de Dinamización Empresarial**, el cual tiene como objetivo abordar y superar las brechas identificadas en las empresas seleccionadas.

Los servicios por contratar mediante la presente consultoría son:

- a) Capacitaciones y asistencia técnica a empresas dinamizables
- b) Elaboración e implementación del Plan de derivación
- c) Estadísticas de la participación de empresas

A continuación, se detalla el alcance de cada uno de los servicios que se espera sean provistos por el equipo consultor.

a) Capacitaciones a empresas dinamizables

El equipo consultor deberá diseñar y proponer actividades grupales, virtuales y presenciales de capacitación y asistencia técnica basadas en los ejes temáticos señalados en el numeral 3.1 de los presentes TDR, buscando fortalecer las capacidades de los/as empresarios/as y reducir las brechas identificadas en el programa Acelera Nuble. Estas actividades permitirán a los/as empresarios/as adquirir conocimientos y habilidades clave para impulsar el crecimiento y la competitividad de sus negocios, fomentando el aprendizaje colaborativo y el intercambio de experiencias entre los participantes.

Se espera que como parte de las capacitaciones a desarrollar se consideren las siguientes temáticas:

- **Modelo de Negocios Canvas:** Uso de esta herramienta de gestión estratégica para analizar y crear modelos de negocio de forma dinámica y visual.
- **Introducción a la Publicidad Digital:** Conceptos básicos de marketing en línea y uso de diferentes canales en línea para promocionar productos y servicios.
- **Diseña tu Primera Campaña Multiplataforma:** Cómo diseñar y ejecutar campañas de redes sociales adaptadas a cada plataforma para generar interés, conocimiento y conversiones.
- **Herramientas Digitales Esenciales para Emprendedores y PYMES:** Uso de herramientas digitales para mejorar la gestión empresarial y aumentar la productividad.
- **Manejo de Redes Sociales en la Promoción de Servicios Turísticos:** Uso estratégico de redes sociales para promover servicios turísticos y enriquecer la oferta turística del territorio.

- Organizando mi Empresa con Excel: Uso avanzado de Microsoft Excel para elaborar informes precisos y tomar decisiones más efectivas.
- Flujo de Caja: ¿Qué es? y ¿Cómo Crearlo?: Creación y gestión del flujo de caja para conocer la liquidez del negocio y tomar decisiones financieras informadas.
- Supervisar mi Contabilidad y Conocer Página Web del SII: Uso eficiente de la página web del Servicio de Impuestos Internos para supervisar la contabilidad y obtener información relevante.
- Economía Circular: Introducción al modelo de economía circular y cómo aplicar principios de reutilización y reciclaje en los negocios.
- Postulación a Fondos de Emprendimientos: Requisitos y procesos para postular a fondos concursables que apoyen el desarrollo de emprendimientos.
- Elabora tu Modelo de Negocios: Creación del plan de negocio para definir estrategias y generar ingresos de manera sostenible.
- Logística y Distribución en Emprendimientos: Optimización de la logística y distribución para mejorar la entrega de productos o servicios.
- Requisitos para los Fondos Concursables: Guía para formular e implementar un plan de trabajo acorde a los requisitos de fondos concursables.

El equipo consultor deberá proponer la modalidad de la realización de las capacitaciones, privilegiando que sean de carácter presencial. Sólo en caso de que no se den las condiciones para las actividades planificadas bajo la modalidad presencial, por contingencias nacional o local; podrán optar por la modalidad a distancia. Esta acción deberá ser consensuada previamente con el gestor territorial durante la ejecución de la consultoría.

En todo caso, se recomienda que la ejecución del plan de dinamización se presente en varias modalidades, favoreciendo las actividades presenciales, lo cual dependerá de los contenidos a tratar y su nivel de profundidad, aspectos técnicos y metodológicos, eficiencia y eficacia de su ejecución, entre otros. Lo más importante es que logre motivar la participación de los/as empresarios/as beneficiarios/as.

Consideraciones para la realización de capacitaciones y talleres

Para asegurar la participación de los/as empresarios/as, se deberán enviar invitaciones personalizadas por correo electrónico, y se deberá coordinar telefónicamente con cada uno de ellos para lograr una alta asistencia.

Para todas las actividades se deberá llevar un control de asistencia para evaluar el nivel de compromiso y seguimiento de los/as empresarios/as. Además, se deberá generar información, como fotografías, videos y documentos, para difundir y compartir con los participantes y enriquecer su aprendizaje.

b) Plan de derivación empresarial a la red de fomento

El oferente deberá presentar elaborar un Plan de derivación a la red de fomento, para que los/as empresarios/as participantes del plan de dinamización se informen de la oferta pública del territorio, y al mismo tiempo, tengan la oportunidad y las herramientas de poder acceder a ella.

Para ello, el equipo consultor deberá levantar un catastro de la oferta pública disponible para los/as empresarios/as, tanto de CORFO, como de otras instituciones de fomento, como SERCOTEC, INDAP, CNR, FIA, entre otros. Debe permitir visualizar la oferta disponible en el territorio, para poder ponerla a disposición de los/as empresarios/as que la requieran. Se debe presentar la oferta de fomento, considerando al menos lo siguientes aspectos:

- Descripción de las ofertas
- Potenciales beneficiarios
- Plazos (calendario de convocatorias o ventanilla abierta)
- Detalle de beneficios (subsidijs no reembolsables, asesorías técnicas, garantías, créditos, etc.)
- Tipos de proyectos a financiar (inversión, capital de trabajo, capacitaciones, certificaciones, etc.)
- Requisitos (antigüedad, tramo de ventas, rubros, etc.)

Este compilado de la oferta pública presente en el territorio y en la región, deberá ser presentada, explicada y aclarada a los/as empresarios/as participantes del Plan de Dinamización.

El segundo paso para el equipo consultor será idear el Plan de Derivación, que permita acercar a los/as empresarios/as a dicha oferta, ponerlos a trabajar en conjunto y, en lo posible, concretar derivaciones formales a dichas instituciones, que permita aprovechar más y mejores oportunidades de negocios y mejorar el acceso a financiamiento. Para tales efectos, el equipo consultor deberá proponer una metodología de trabajo que permita lograr tales objetivos y acorde a ella, conformar un plan de trabajo detallado sobre cómo se ejecutará dicho plan de derivación.

Como parte del plan de derivación se deberá realizar un Webinar Red de la Fomento, en el que se de a conocer la oferta programática, pública y privada a todas las empresas que formen parte del programa. Se coordinará en conjunto con el Gestor del programa que las entidades ligadas al fomento productivo puedan presentar sus programas y /o aclarar a los/as empresarios/as como pueden participar.

Se considera presentación de los siguientes organismos: CORFO, SERCOTEC, INDAP, CENTRO DE NEGOCIOS SERCOTEC, BANCO ESTADO, INIA, SENCE, MUNICIPIOS entre otras.

c) Estadísticas y números de la participación de los/as empresarios/as en el Plan de Dinamización y Derivación

Considerando la situación base de las empresas que anteriormente se levantó por el programa, se deberán registrar los avances que ellas obtengan en el transcurso de la dinamización y derivación, debiendo reportar al menos lo siguiente:

- Empresas capacitadas.
- Empresas con nuevas vinculaciones de negocios.
- Empresas con postulaciones a instituciones de fomento realizadas o por realizar.
- Alguna derivación completa a institución de fomento.
- Alguna nueva oportunidad de negocio.
- Avances en mejora de competencias / disminución de brechas de las empresas que egresan de la dinamización:
- Empresas que han recibido Asistencia técnica y cuentan con perfiles de proyectos de inversión.
- Empresas que han mejorado sus posibilidades de acceso a financiamiento.
- Empresas que han sido seleccionadas para apoyo técnico a la puesta en marcha de la inversión y con acceso a financiamiento.

Se solicita al equipo consultor que en su propuesta indique como aportará a estos resultados.

4. Propuesta Técnica:

a) Detalles de la propuesta técnica

La propuesta técnica debe ser presentada únicamente en formato digital en un archivo PDF. El archivo PDF debe ser enviado por correo electrónico a la dirección indicada en los Términos de Referencia. El nombre del archivo PDF debe seguir el siguiente formato: "Propuesta_Tecnica_NombreEmpresa.pdf".

El contenido de la propuesta técnica debe seguir el orden establecido en los Términos de Referencia, incluyendo los siguientes apartados:

- Portada: Debe incluir el nombre de la empresa consultora, el título de la propuesta ("Propuesta Técnica - Programa Acelera Ñuble"), y la fecha de presentación.
- Índice: Un listado con los títulos y números de página de cada sección de la propuesta técnica.
- Documentación de Capacidad y Enfoque: Incluye todos los documentos y antecedentes solicitados para demostrar la capacidad de la empresa consultora y su enfoque para brindar los servicios de dinamización empresarial.
- Metodología de Trabajo Propuesta: Describe detalladamente la metodología que se utilizará para llevar a cabo los servicios de dinamización empresarial.
- Plan de Ejecución y Cronograma Estimado: Presenta un plan detallado de ejecución de las actividades propuestas, con un cronograma estimado que indique las fechas tentativas para cada

etapa del proceso.

La propuesta técnica debe ser redactada en español, utilizando un lenguaje claro y preciso. Se recomienda utilizar gráficos, tablas y otros elementos visuales para facilitar la comprensión de la información presentada.

Es importante que la propuesta técnica sea enviada dentro del plazo establecido en los Términos de Referencia y que cumpla con todos los requisitos solicitados para asegurar una correcta evaluación por parte del comité evaluador.

a) **Formato y requisitos específicos para la presentación de propuestas.**

El equipo consultor deberá presentar los siguientes antecedentes como parte de su propuesta técnica:

- **Carta de Presentación:** El equipo consultor deberá incluir una carta de presentación en la que se identifique y se muestre el interés en participar en la convocatoria. En esta carta, se debe manifestar el compromiso de cumplir con todos los requisitos y lineamientos establecidos en los Términos de Referencia.
- **Brochure de la Empresa:** Se debe proporcionar un brochure que demuestre la experiencia de la empresa en actividades similares a las solicitadas en los Términos de Referencia. El brochure deberá resaltar los proyectos y logros relevantes que respalden la capacidad del equipo consultor para llevar a cabo la dinamización empresarial.
- **Experiencia Mínima Requerida:** El equipo consultor deberá demostrar una experiencia mínima de 3 años prestando servicios relacionados con los Términos de Referencia.
- **CV del Jefe/a de Proyecto:** Se debe presentar el currículum vitae del Jefe/a de proyecto, quien será la contraparte del equipo de apoyo y el gestor del programa. Este CV debe destacar la experiencia y habilidades del Jefe/a de proyecto, así como sus antecedentes académicos y profesionales.
- **CV de los Expositores:** Cada uno de los expositores que participarán en las actividades deberá presentar su currículum vitae. Se debe incluir al menos tres recomendaciones con los datos de contacto (correo electrónico, teléfono, Teams, Zoom u otra forma) para sostener consultas si es necesario.
- **Aval de Experiencia:** Se debe proveer los antecedentes que avalen la experiencia del equipo consultor en proyectos similares en los últimos años. Esto puede incluir una nómina de clientes o recomendaciones con la información de contacto respectiva.
- **Documentos Legibles:** Todos los documentos presentados deben ser legibles y estar disponibles en el momento de apertura de las ofertas. Se recomienda revisar y asegurarse de que la documentación esté completa y clara para facilitar la evaluación.
- **Cumplimiento Legal:** La empresa consultora debe tener inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) para poder participar en la convocatoria.

La propuesta debe ser presentada de forma clara y organizada, cumpliendo con los formatos y requisitos mencionados. Cada sección debe estar debidamente identificada y respaldada con los documentos y antecedentes solicitados, con el fin de permitir una evaluación adecuada por parte del comité evaluador.

El equipo consultor debe asegurarse de presentar todos los documentos exigidos en la convocatoria. La falta de documentos puede afectar la evaluación de la propuesta, por lo que es fundamental cumplir con todos los requisitos establecidos.

b) Plan de ejecución y cronograma estimado.

El equipo consultor, como parte de su propuesta deberá presentar un plan de ejecución de las actividades detallando actividades, plazos y responsables del equipo asignado.

El plazo de ejecución al que deberá ajustarse el equipo consultor es de 3 meses, sin perjuicio de que se realice una extensión si el desarrollo del programa así lo requiere.

5. Propuesta Económica

Los presentes términos de referencia consideran la contratación de los servicios de una consultora, con un presupuesto de \$ 8.500.000

6. Proceso 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.

Puntaje por oferta técnica

El puntaje de calificación técnica del equipo consultor se realizará en base a la evaluación de factores ponderados, aplicando la siguiente fórmula:

$$POT: (0,3) \times F1 + (0,4) \times F2 + (0,3) \times F3 + (0,1) \times F4$$

Donde:

Factores	Ponderación
Factor N°1: Formación profesional de los expositores	30%
Factor N°2: Experiencia del equipo consultor	30%
Factor N°3: Habilidades técnicas y metodológicas	10%
Factor N°4: Valor Agregado o Adicional a estos TDR	30%

Posterior al cierre del proceso de publicación y llamado, se realizará un primer filtro de revisión de antecedentes documentales (a ejecutar por el AOI). Este proceso no podrá durar más de 2 días hábiles desde cerrada la publicación.

Para el proceso de evaluación por criterios se definirán los 3 mejores consultores, quienes serán evaluados por el Jefe/a de Proyecto, un ejecutivo AOI y el Gerente AOI. Este proceso no podrá durar más de 3 días hábiles desde la finalización de la revisión documental.

Finalizada la evaluación por criterios se elaborará un acta de selección, la que dentro de 24 horas deberá ser informada a la DR para validación de resultados.

7. Condiciones Generales

b) Publicación de la oferta

Se publicará en al menos una plataforma masiva durante 7 días corridos. Idealmente, desde el martes 02 de agosto hasta el martes 08 de agosto del 2023. Posterior al cierre del proceso de publicación y llamado, se realizará un primer filtro de revisión de antecedentes documentales (a ejecutar por el AOI). Este proceso no podrá durar más de 2 días hábiles desde cerrada la publicación.

c) Fecha límite para la recepción de propuestas.

Las ofertas se deberán presentar en formato digital, en www.codesser.cl, hasta las 15:00 hrs. del martes 08 de agosto 2023.

8. Responsabilidades del equipo consultor

El equipo será responsable de las actividades y tareas descritas en los Términos de Referencia, y de entregar los productos descritos en ella. En este sentido, deberá:

- Desarrollar las actividades descritas en estos términos de referencia, utilizando procesos y prácticas de análisis estándar y debidamente fundamentadas.
- Suministrar los archivos digitales que sustenten resultados de cualquier análisis numérico, modelo o diseño a ser revisado y que servirán de soporte a efectos de aprobación de los informes señalados en el ítem anterior. Todos los archivos deberán ser entregados en su versión 'editable' y no se aceptarán aquellos que no permitan su edición posterior. Sin perjuicio de lo anterior, los archivos podrán ser acompañados por versiones 'no editables' sí y sólo sí, la versión editable es entregada también.
- Aceptar y colaborar con la supervisión y evaluación que se establezcan para el normal desarrollo de la segunda etapa del programa y el cumplimiento del contrato.
- Durante el período de trabajo, mantendrá canales de comunicación abiertos para el intercambio de ideas sobre el desarrollo del proyecto.

9. Contraparte técnica y administrativa

La contraparte técnica y administrativa de la consultoría estará a cargo de un equipo compuesto por el Gestor del programa y el Jefe/a de Proyecto del programa, ambos representantes del Agente Operador Intermediario. Las responsabilidades que la contraparte se compromete son:

- El oferente deberá dar cumplimiento a la planificación entregada por el gestor.
- El oferente es responsable de proveer un recinto y una plataforma adecuados para las actividades.
- El oferente es responsable de la seguridad y salud ocupacional