

## TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA

### CONSULTORÍA PARA EVALUACIÓN DE POTENCIALES EMPRESAS BENEFICIARIAS

#### “PROGRAMA ACELERA MAPU LAHUAL REGIÓN DE LOS LAGOS” CÓDIGO 24ACEL-272341

#### **ARTÍCULO 1º: 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 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: 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<sup>1</sup>. 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.

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, los cuales requieren desarrollarse sistémicamente. Este programa contempla dos (2) modalidades de apoyo:

- **Plan de Aceleración:** contempla mentoría, asistencia técnica y acercamiento a redes de fomento productivo. Corfo pondrá a disposición de las empresas capacidades e instrumentos de inversión en condiciones especiales para fomentar el desarrollo de proyectos, preferentemente de inversión. Este plan considera aproximadamente 25 empresas por cada proyecto.
- **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. Se estima entre 100-175 el número de empresas que accederían a esta modalidad.

La implementación del programa se inicia con la realización de una experiencia piloto durante el año 2019, que permito validar hipótesis e introducir mejoras de forma previa a la operación regular del programa.

---

<sup>1</sup> Según estadísticas del SII, para el año tributario 2016, la RM registra un total de 462.268 empresas de un total nacional de 1.074.040. Las ventas de las empresas de la RM alcanzan un total de UF16.672.697,5 y el total nacional es de UF21.366.621,4. [http://www.sii.cl/estadisticas/empresas\\_region.html](http://www.sii.cl/estadisticas/empresas_region.html)

En el caso del presente **Programa Acelera Mapu Lahual Región de Los Lagos**, incluye la Provincia de Osorno a través de la comuna de **San Juan de la Costa, Río Negro y Purranque**; así también la Provincia de Llanquihue, con las **comunas de Fresia, Los Muermos y la porción norponiente de la comuna de Maullín. (los entrevistados serán de estas 6 comunas)**

Dentro de las primeras actividades del proyecto, se encuentra la realización de **una evaluación en terreno a un total aproximado de 200 empresas**, de las cuales se seleccionará a un grupo para participar en un Plan de Aceleramiento y un segundo grupo para participar en lo que hemos denominado Esquema de Dinamización Empresarial.

Para el logro de aquello, se inició un proceso de inscripción y selección de beneficiarios de manera de contar con un listado preliminar de aproximadamente 150 empresas con las cuales se deberá iniciar la evaluación en terreno, será parte de esta consultoría levantar a las empresas restantes para lograr las 200 empresas a entrevistar.

### **ARTÍCULO 2º: OBJETIVOS**

#### **Objetivo General:**

Contratar un servicio de consultoría para levantar y evaluar potenciales beneficiarios del programa Acelera Mapu Lahual Región de Los Lagos, que disponga de una metodología y plan de acción acorde a la realidad del territorio a abordar.

#### **Objetivos Específicos:**

1. Diseñar y ejecutar un plan de trabajo que permita levantar y evaluar a las empresas preseleccionadas, de acuerdo a los criterios y pautas señaladas en los anexos y sus adecuaciones.
2. Generar informes individuales y un informe consolidado de las empresas entrevistadas que permita fundamentar una propuesta de aquellas con mayor potencial para participar en el Plan de Aceleración, en base a los criterios de evaluación y considerando variables de equidad territorial (georreferenciación). También Identificar brechas de empresas entrevistadas y necesidades de capacitación y/o formación para etapa de dinamización.
3. Elaborar Informe con recomendaciones para mejorar el proceso de selección de empresas y/o el instrumento de evaluación utilizado.

### **ARTÍCULO 3º: ASPECTOS METODOLÓGICOS MÍNIMOS**

Para el cumplimiento de los objetivos planteados la consultoría distinguirá 3 etapas de trabajo:

1. Organización del Trabajo: Planificación y organización de las entrevistas, contactando y agendando fecha y hora con los empresarios.
2. Realización de las entrevistas en terreno (además georreferenciar) y evaluación de las empresas.
3. Identificar en terreno empresas que cumplan con el perfil del programa, aplicando la entrevista y evaluación correspondiente.
4. Elaboración de propuesta de empresas idóneas para “Plan de Aceleración” y dinamización en base a ranking de todas las entrevistadas.

Previo a iniciar el trabajo en terreno, 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, para familiarizarse con el perfil empresarial buscado, con la guía de entrevistas y el modelo de evaluación. Esta actividad tendrá carácter colectivo, y podrá realizarse en la misma región o en otra, por lo que el consultor deberá contar con disposición para trasladarse, en caso de ser necesario.

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.

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: Diseñar y ejecutar un plan de trabajo que permita levantar y evaluar a las empresas preseleccionadas, de acuerdo a los criterios señalados en los anexos.**

Deberá considerar tareas asociadas a la planificación y organización del trabajo en terreno, la realización de las entrevistas y la evaluación de las empresas por parte de los entrevistadores, según pauta y protocolo disponibles en los anexos. Adicionalmente y dado el despliegue en terreno identificar nuevos beneficiarios para ser incorporados al proceso adicionándolos al listado preliminar de beneficiarios.

El coordinador o director de proyecto asignará a cada entrevistador una cantidad de entrevistas a realizar. La cantidad de entrevistas que se asignará a cada profesional será parte de la propuesta técnica del oferente y deberá considerar los tiempos máximos que dispone para el proceso, las distancias en los territorios, entre otros aspectos que estime relevante. Se estima que cada entrevista tendrá una duración aproximada de 1 hora, en la cual el entrevistador deberá recopilar la información dispuesta en la pauta, la cual considera 3 partes: la primera contempla levantamiento de datos del entrevistado, incluida la georreferenciación de la empresa; la segunda está compuesta por preguntas abiertas asociadas a los criterios de selección de las empresas definidos por el programa; la tercera contempla información de línea base de la empresa. En anexo se incluye un ejemplo de instrumento a aplicar, la entrevista definitiva y pauta de evaluación y protocolo respectivo serán consensuado entre las partes oportunamente.

El número de entrevistadores para abordar esta tarea será parte de la propuesta técnica del oferente, sin perjuicio de lo cual, se considera pertinente que este equipo esté compuesto por al menos 4 profesionales con experiencia en trabajo con pymes.

La base de datos con información básica de las empresas será entregada por la contraparte técnica. Cada entrevistador contactará a los empresarios y agenda visita en terreno.

El coordinador o director de proyecto entrega a la contraparte técnica el plan consolidado de entrevistas a realizar (Informe de Avance).

El consultor deberá realizar las entrevistas en la empresa (eso permite captar mejor la realidad de la empresa en cuanto a su operación, infraestructura existente, entre otros). El consultor deberá evaluar a la empresa según los criterios y sub-criterios establecidos y justificar el resultado de su evaluación en un breve párrafo por sub-criterio.

Se entregará a cada entrevistador una pauta de entrevista que contempla la información de línea base requerida, el cuestionario y la guía para la evaluación de cada pregunta. Los criterios de evaluación son:

- Fortaleza de la Empresa (experiencia del equipo, capacidad de adoptar cambios, invertir, etc.)
- Potencial del Negocios (Oportunidad de mercado y potencial de crecimiento)
- Potencial de Impacto en Territorio

La información deberá ser incorporada a la plataforma electrónica que se pondrá a disposición para estos efectos. En caso de no ser posible la aplicación online, el consultor podrá tomar las notas en pauta impresa y posteriormente transcribir a la plataforma señalada. **Solo se considerarán aplicadas las entrevistas cuya información esté incorporada en el sistema electrónico.**

El consultor podrá ser acompañado por la contraparte técnica, algún profesional de CORFO o de la Red de Fomento durante el proceso de aplicación del diagnóstico.

**OE N° 2: Generar un informe individual y un informe consolidado de las empresas entrevistadas que permita fundamentar una propuesta de aquellas con mayor potencial para participar en el Plan de Aceleración y de dinamización, en base a los criterios de evaluación y considerando variables de equidad territorial.**

Cada entrevistador sistematiza los resultados de las entrevistas y establece según los mismos, un ranking preliminar de las empresas entrevistadas.

Luego, el consultor organiza sesión de evaluación conjunta cuyo resultado será la propuesta de empresas para participar en el Plan de Aceleración. Esta propuesta deberá contener una lista de aproximadamente 25 empresas (más lista de espera de 10 empresas) que en base a la evaluación serían las más idóneas para la fase de “aceleración”.

La empresa consultora deberá proponer un método para generar el listado de empresas que sugiere incorporar al Plan de Aceleración, el cual deberá contemplar al menos lo siguiente:

- Que la propuesta final no sea solo la sumatoria de las mejores empresas identificadas por cada entrevistador, sino que corresponda a las mejores empresas del territorio en su conjunto.
- Que no podrán ser propuestas para el Plan de Aceleración aquellas empresas que obtengan una calificación igual o menor a 4 puntos en las preguntas N° 4 y/o N° 5.
- Variables de equidad territorial, que permitan contar con un grupo de empresas diverso, que sean representativas de todo el territorio, es decir, que las empresas propuestas no se

concentren en pocas comunas, sino que provengan de al menos el 60% de las comunas que conforman el territorio.

- Generar un consolidado que permita visualizar las aproximadamente 25 empresas seleccionadas, con el consiguiente ordenamiento de las siguientes empresas evaluadas, permitiendo con ello generar una lista de espera e identificar a las empresas que eventualmente serán parte del Esquema de Dinamización Empresarial.

También Identificar brechas de empresas entrevistadas y necesidades de capacitación y/o formación.

### **OE N° 3: Elaborar breve Informe con recomendaciones para mejorar el proceso de selección de empresas.**

Describir experiencia ganada en el campo, compartir lecciones aprendidas y dar recomendaciones prácticas de mejora para el Programa ACELERA en régimen.

### **ARTICULO 4°: PLAZO DE EJECUCION**

El plazo de ejecución de esta consultoría deberá ser propuesto por el oferente, teniendo presente que no podrá exceder los 2 meses.

### **ARTÍCULO 5°: PRESUPUESTO**

El presupuesto máximo disponible para esta consultoría corresponde a la suma de veinte millones de pesos (\$20.000.000), impuestos incluidos. Este monto corresponde al total de la consultoría, incluyendo los gastos de movilización u otros que de ella se deriven.

### **ARTÍCULO 6°: ENTREGABLES Y FORMA DE PAGO.**

1. **Informe Inicial:** Pasados 5 días de la adjudicación, el oferente entregará un informe inicial, que contendrá las eventuales modificaciones al plan de ejecución presentado en su propuesta, así como los ajustes al cronograma inicial, atendiendo las recomendaciones y aclarando las preguntas surgidas durante la negociación del contrato, sin modificar el plazo para la finalización de la consultoría.
2. **Informe de Avance:** el oferente deberá elaborar, en base al cronograma, un informe de avance cuyo contenido estará en plena concordancia con los términos de referencia y el plan de ejecución incluido en el informe inicial, sin perjuicio de lo anterior, deberá incluir como mínimo los resultados asociados al objetivo 2 señalado previamente (Documento con la Agenda de Entrevistas programadas).
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. 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.
- Propuesta final con toda la información sistematizada de las entrevistas y de la sesión de evaluación conjunta.
- Recomendaciones prácticas y lecciones aprendidas sobre nivel y potencial de empresas encontradas en el territorio.
- Presentación de la consultoría (principales aspectos) en formato power point.

Los informes serán analizados por la contraparte técnica, pudiendo ser ampliada a otros miembros que se considere pertinente. El oferente deberá realizar presentaciones dirigidos a ellos, lo cual será coordinado por la contraparte técnica.

Si existieran observaciones, el oferente deberá tomarlas en cuenta y estará obligado a mantenerse a disposición de la contraparte hasta que dichas observaciones sean respondidas satisfactoriamente.

El oferente deberá entregar además todos los documentos digitales finales e intermedios y archivos informáticos generados que se utilicen como soporte al análisis realizado en el transcurso de la consultoría, los cuales son de propiedad de Corfo.

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

| Entrega                 | Plazos en días corridos para cada entrega <sup>2</sup> | Porcentaje del monto total contratado |
|-------------------------|--|---------------------------------------|
| Informe inicial         | 5  | 30%                                   |
| Informe de avance       | 20   | 30%                                   |
| Informe Final con lista | 60   | 40%                                   |
| <b>Total</b>            | <b>60</b>  | <b>100%</b>                           |

#### **ARTÍCULO 7º: 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. Realización y sistematización de entrevistas en terreno, preferentemente en territorios no metropolitanos o más alejados de las capitales regionales.
2. Fomento de Pymes (p.ej. asesoría o mentoría empresarial).
3. Evaluación del potencial y/o generación de oportunidades para pequeñas y medianas empresas.
4. Contar con equipo dentro del territorio.

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

1. Instrumentos del Fomento Productivo.
2. Desarrollo Económico Territorial.
3. Desarrollo de Redes Empresariales y Cadenas de Valor.

<sup>2</sup> Contados a partir de la fecha de suscripción del contrato.

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/a o Coordinador/a 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°: RESPONSABILIDADES DEL OFERENTE**

El oferente será responsable de las actividades y tareas descritas en los Términos de Referencia y en su oferta técnica, y de entregar los productos descritos en ellos.

Asimismo, se compromete a proveer las aclaraciones de términos de metodología, el perfil profesional y dedicación del personal propuesto u otros aspectos, a completa satisfacción conforme lo acordado durante la negociación del contrato.

En este sentido, deberá:

- Desarrollar las actividades descritas en esta consultoría, 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 consultoría y el cumplimiento del contrato.
- Elevar una propuesta basada en criterios técnicos, respetando las normas y políticas del Estado de Chile. Las características de la consultoría deberán ser tales que ofrezcan las mejores condiciones para entregar una visión independiente y equilibrada.
- Durante el período de la consultoría, mantendrá canales de comunicación abiertos para el intercambio de ideas sobre el desarrollo del proyecto.
- Integrar un equipo profesional que estará compuesto, como mínimo, por 4 profesionales con experiencia demostrada en las materias de la consultoría, siendo determinantes la especialidad y la experiencia técnica y en el territorio.

#### **ARTÍCULO 9°: 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 programa, ambos representantes del Agente Operador Intermediario.



## **ARTÍCULO 10°: CONTENIDO MINIMO**

### **a) Oferta técnica**

- **Nombre de los profesionales** que constituyen el equipo de entrevistadores (incluyendo un coordinador o director) 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.
- **Currículos actualizados** de cada uno de los profesionales comprometidos, informando la experiencia específica que tienen en este tipo de proyectos. 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° 1.
- **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 pertinente al territorio.
- **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 entregables**, señalando 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. Se deberá entregar un presupuesto con los valores de los Recursos Humanos que participarán en el estudio y de los diferentes gastos de operaciones en los que incurrirá.
- Considerar que estos valores representan el monto total de los gastos, incluyendo todos los impuestos y costos asociados.

## **ARTÍCULO 11°: EXPOSICIÓN DE RESULTADOS**

El oferente expondrá los resultados iniciales, intermedio y final, apoyado en medio visual a la contraparte, y a quién la contraparte incorpore. 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 12°: EVALUACIÓN DE LA OFERTA**

La Oferta debe ser enviada por el proponente a los siguientes correos electrónicos, a más tardar el día 19 de Agosto de 2025 a las 09:00 hrs [Oliver.lizana@codesser.cl](mailto:Oliver.lizana@codesser.cl) y [desarrollo.osorno@codesser.cl](mailto:desarrollo.osorno@codesser.cl)



#### 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 y plan de trabajo       | 30%         |
| Factor N° 2: Experiencia de la empresa           | 20%         |
| Factor N° 3: Experiencia del equipo de trabajo   | 40%         |
| <b>CRITERIO FORMAL</b>                           | 5%          |
| Factor N° 1: Presentación Formal de la propuesta |             |
| <b>CRITERIO ECONÓMICO</b>                        | 5%          |
| Factor N° 1: Precio del servicio                 |             |

#### *Criterios Técnicos:*

##### *Factor N° 1: Metodología y plan de trabajo*

| Evaluación | Nota | Descripción   |
|------------|------|---|
| Malo       | 1    | Propone un diseño metodológico y plan de trabajo insuficiente, o no se ajusta completamente a los requerimientos establecidos en las bases y pertinente al territorio.  |
| Regular    | 3    | Propone un diseño metodológico y plan de trabajo completo, de manera general, que identifica variables / ámbitos críticos, las actividades son coherentes con los objetivos y la metodología propuesta y pertinente al territorio.  |
| Bueno      | 5    | Propone un diseño metodológico y plan de trabajo 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, territorio e 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.      |
| Bueno      | 5    | En los últimos 5 años los integrantes del equipo de trabajo han participado en promedio, en al menos 4 proyectos similares.      |

**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 haberse 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 “Experiencia de la Empresa y Equipo de Trabajo”.

**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 Acelera
- 2) Ejecutivo CODESSER

## ANEXOS

**ANEXO Nº 1**  
**EXPERIENCIA DEL OFERENTE**

| TIPO DE SERVICIO<br>PRESTADO | SECTOR PÚBLICO/ PRIVADO | NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN O<br>EMPRESA A LA QUE SE PRESTÓ<br>SERVICIO | PERÍODO DE<br>PRESTACIÓN DE<br>SERVICIOS | NOMBRE Y TELÉFONO<br>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<br>2. Proyecto 2<br>3. Proyecto n |   |                                    |                               |
|                        |                    |                    |   |   |                                    |                               |
|                        |                    |                    |   |   |                                    |                               |

\* Adjuntar Currículo de cada uno de los Profesionales.

**ANEXO N° 3  
OFERTA ECONÓMICA**

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

- Valor total del servicio, impuestos incluidos.

ANEXO Nº 4  
EJEMPLO ENTREVISTA

SECCIÓN 1: ENTREVISTADO

| FORMULARIO INDIVIDUALIZACIÓN ENTREVISTADO |   |
|---|---|
| <b>1. INFORMACIÓN GENERAL</b>             |   |
| RUT CLIENTE                               | <input type="text"/> - <input type="text"/>   |
| NOMBRES                                   | <input type="text"/>  |
| APELLIDOS                                 | <input type="text"/>  |
| GÉNERO                                    | <input type="checkbox"/> 1- FEMENINO<br><input type="checkbox"/> 2- MASCULINO   |
| FECHA NACIMIENTO                          | día mes año<br><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>   |
| <b>2. DATOS DE CONTACTO</b>               |   |
| CÓDIGO PAÍS                               | <input type="text"/> 56   |
| CÓDIGO DE ÁREA                            | <input type="text"/>  |
| Nº DE TELÉFONO PRINCIPAL                  | <input type="text"/>  |
| Nº DE CELULAR                             | <input type="text"/>  |
| EMAIL                                     | <input type="text"/>  |
| <b>3. DIRECCION</b>                       |   |
| DIRECCIÓN                                 | <input type="text"/>  |
| COMUNA                                    | <input type="text"/>  |
| PROVINCIA                                 | <input type="text"/>  |
| REGIÓN                                    | <input type="text"/>  |
| TIPOLOGÍA                                 | <input type="checkbox"/> 1-LEGAL<br><input type="checkbox"/> 2- COMERCIAL<br><input type="checkbox"/> 3- PARTICULAR   |
| <b>4. RELACION CON EMPRESA</b>            |   |
| TIPO DE RELACIÓN                          | <input type="checkbox"/> 1- GERENTE<br><input type="checkbox"/> 2- REPRESENTANTE LEGAL<br><input type="checkbox"/> 3- DUEÑO<br><input type="checkbox"/> 4- OTRO _____ |



## SECCIÓN 2: PREGUNTAS

La entrevista consta de 13 preguntas. El entrevistador deberá calificarlas con nota entre 1 y 10, de acuerdo a orientaciones entregadas en el siguiente cuadro, considerando además las preguntas de línea base asociadas a los diferentes subcriterios y lo que él pudo observar durante la aplicación del instrumento.

### I. CRITERIO: FORTALEZA DE LA EMPRESA (40%)

| SUBCRITERIO 1: <i>Capacidad de sostenerse en el tiempo, adaptación al cambio y disposición a invertir (20%)</i>  |   |
|--|---|
| <p><b>1. <i>Capacidad de sostenerse en el tiempo:</i></b> Describa brevemente la trayectoria de la empresa, el mercado y principales productos. Comente cómo ha logrado mantenerse y/o crecer en el mercado y cómo ha sorteado las principales dificultades que han obstaculizado su crecimiento. ¿Cómo se ha financiado para hacer crecer su empresa (financiamiento propio, crédito en banco u otra entidad)?</p>          | <p>Esta es una pregunta para iniciar la conversación con el empresario. La idea es conocer la trayectoria de la empresa, identificando hitos destacados en su historia de la empresa, que le han permitido mantenerse o crecer en el tiempo, sortear dificultades, etc. Si es empresa nueva, se podría focalizar en cómo ha logrado insertarse en el mercado, así como en las proyecciones de crecimiento. En la evaluación, considere la realidad empresarial en terreno (Infraestructura existente, etc.), datos línea base como ventas, modernización, productos y servicios, etc. Y tome como referencia el crecimiento de la industria en que se encuentra inserta la empresa.</p> <p>8-10 PUNTOS: Empresa que ha mostrado un crecimiento sólido y/o sostenido en los últimos años, demuestra amplio conocimiento de su mercado. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: Empresa que ha mostrado algún crecimiento en los últimos años, conoce su mercado. 7 puntos es para casos buenos, 6 puntos casos regulares 5 puntos suficiente.</p> <p>1-4 PUNTOS: Empresa que no ha mostrado un crecimiento en los últimos años y/o no conoce su mercado. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría mejorar, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si es una tendencia permanente.</p> |
| <p><b>2. <i>Adaptación al cambio/nuevos productos, servicios o procesos, uso de tecnologías.</i></b> ¿Nos puede comentar nuevos productos y/o servicios que ha incorporado en los últimos 2 años? ¿Cuáles son los cambios técnico - productivos que ha implementado? ¿Usa herramientas digitales para los procesos de la empresa (contabilidad, marketing, información sobre tendencias/competidores, producción, etc.)?</p> | <p>Pregunta busca evaluar la flexibilidad de la empresa, en cuanto a adopción de cambios, éstos pueden tener relación con: desarrollo de nuevos productos o servicios, cambios en su modelo de negocios, cambios técnico productivos, mejoras en la gestión y/o incorporación de tecnologías. Tener en cuenta que el empresario puede señalar que no ha realizado cambios (nuevos productos, procesos o servicios, tecnologías). En este caso la pregunta se evalúa en el último tramo.</p> <p>8-10 PUNTOS: Empresa con alta capacidad de adopción al cambio. Ha incorporado nuevos productos o servicios en los últimos 2 años, ha implementado cambios técnico-productivos, y/o ha incorporado mejoras tecnológicas en la empresa. Es una empresa que constantemente está incorporando cambios en la gestión, productos, modelo de negocios, etc. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: Empresa con capacidad media de adopción al cambio. Ha incorporado cambios a nivel de productos, procesos, o tecnologías, pero no se visualiza una práctica sistemática de innovación en la empresa. 7 puntos para casos buenos, 6 puntos para casos regulares, 5 puntos para casos suficientes.</p>   |

|  |   |
|--|---|
|  | 1-4 PUNTOS: Empresa con escasa o nula capacidad de adopción al cambio. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría mejorar, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto es una situación permanente.   |
| <p><b>3. Disposición a invertir - nuevos proyectos.</b> Tiene algún proyecto de inversión productiva para ejecutar en el corto plazo? Describa brevemente el proyecto, tipo de inversión (activo fijo, capital de trabajo, etc.) y montos de inversión aproximados. Señale como piensa financiar esta nueva inversión e indique si cuenta con acceso a la banca tradicional (si tiene cuenta corriente, si ha obtenido crédito bancario o de otra entidad)</p> | <p>Esta pregunta es para relevar y cuantificar una posible inversión, y visualizar si el empresario cuenta con capacidad financiera para desarrollarlo, ya sea con capital propio o mediante acceso a instituciones financieras. Observe en qué medida los proyectos planteados por la empresa pueden ser factibles. De ser factible una posible inversión evalúe esta pregunta con nota 7 o más. Esta es una pregunta excluyente, de tener menos de 5 puntos, el empresario no podrá ser recomendado como “Acelerable”.</p> <p>8-10 PUNTOS: Empresa tiene un proyecto en carpeta para el corto plazo, cuenta con capacidad financiera propia o capacidad de gestionar recursos de terceros para su consecución. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: Empresa tiene un proyecto en carpeta para el corto plazo, podría contar con recursos para su consecución. 7 puntos para casos buenos, 6 puntos para casos regulares, 5 puntos para casos suficientes.</p> <p>1-4 PUNTOS: Empresa que no tiene proyecto en el corto plazo ni condiciones para implementar una acción (tiempo y recursos financieros). No se observa posible inversión. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría mejorar, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no presenta indicio de sostenibilidad o interés de invertir tiempo ni recursos.</p> |

**SUBCRITERIO 2: Competencias y experiencia dueño, socios y/o equipo. (20%)**

|  |   |
|--|---|
| <p><b>4. Competencias y experiencia del dueño/líder, socio y equipo.</b> Describa brevemente su experiencia como emprendedor o líder de empresa? (en este u otro negocio) ¿Cuáles cree Ud. que son sus principales competencias que le han permitido mantener la empresa en el mercado? Describa las características del equipo de trabajo de la empresa (composición, estructura,</p> | <p>Esta pregunta se relaciona con las competencias y experiencia del dueño y/o socio, ya sea en este negocio o anteriores empresas o emprendimientos. Si existen experiencias anteriores, averigüe sobre fracasos o éxito obtenidos y las lecciones que aprendidas de esa experiencia, y cómo las aplica a su actual emprendimiento o empresa. Asimismo busca recoger información del equipo con que cuenta, composición y estructura, por ejemplo, si cuenta con personal administrativo de apoyo o solo producción. Esto permite visualizar la distinción de roles dentro de la empresa.</p> <p>8-10 PUNTOS: La empresa cuenta con un dueño/líder o socio que demuestra amplia experiencia y capacidades y ha sabido aprender de su propia historia. Tiene alto liderazgo y gestiona adecuadamente a su equipo, mostrando motivación e interés en crecer y avanzar. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: La empresa cuenta con un dueño/líder o socio con experiencia y capacidades para crecer. Tiene liderazgo y gestiona a su equipo, mostrando motivación e interés en crecer y avanzar. 7 puntos es</p> |
|--|---|

|  |   |
|--|---|
| etc.)  | <p>para casos buenos, 6 puntos casos regulares 5 puntos suficiente.</p> <p>1-4 PUNTOS: La empresa cuenta con un dueño/líder o socio con escasa o nula experiencia como emprendedor, con bajo o nulo liderazgo; no se cuenta con equipo de trabajo o no se gestiona adecuadamente. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría mejorar, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no presenta ningún indicio de experiencia o competencias.</p>  |
| <p><b>5. Planificación - toma de decisiones.</b> ¿Cómo (y/o con quién) realiza la planificación en su empresa? ¿Cómo toma las decisiones, sólo, en equipo y/o asesorado por expertos?</p>  | <p>Esta pregunta busca conocer si el empresario es capaz de planificar, tomar decisiones y asesorarse para lograr los objetivos propuestos, y/o eventualmente tomar decisiones que impliquen cambios en la empresa.</p> <p>8-10 PUNTOS: La empresa cuenta con un dueño o socio que realiza planificación y tiene una visión a largo plazo, gestionando adecuadamente a su equipo, y tomando decisiones en conjunto o asesorándose con expertos o su equipo de apoyo. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: La empresa cuenta con un dueño o socio que realiza en alguna medida planificación y tiene una visión a corto o mediano plazo, gestionando adecuadamente a su equipo, y considerando aportes externos o de su equipo. 7 puntos es para casos buenos, 6 puntos casos regulares 5 puntos suficiente.</p> <p>1-4 PUNTOS: La empresa cuenta con un dueño o socio que no realiza planificación y no proyecta una visión de largo plazo. No considera aportes externos o de su equipo. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría mejorar, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no se asocia al perfil deseado.</p>   |
| <p><b>6. Motivación para el logro de resultados.</b> ¿Cómo motiva a sus colaboradores para lograr los resultados propuestos? ¿Qué métodos le han resultado mejor? Es la capacitación un elemento que ud. utiliza para motivar a su equipo? ¿Implementa medidas para retener personal más calificado?</p> | <p>Esta pregunta se enfoca en las capacidades del dueño o los socios para incentivar a sus colaboradores para avanzar y lograr los objetivos propuestos. La idea es capturar información respecto de las formas de motivar al equipo y los mecanismos de comunicación y coordinación que operan en la empresa.</p> <p>10 PUNTOS: El dueño o socios muestran alto liderazgo, generando mecanismos de participación e incentivos para alcanzar logros en la empresa, utilizando métodos como la capacitación y promoción de sus trabajadores, u otros incentivos para promover una colaboración activa en los desafíos de la empresa.</p> <p>7 PUNTOS: El dueño o socios muestran liderazgo y gestionan a su equipo, para alcanzar buenos resultados en la empresa. Se evidencian algunos incentivos o mecanismos para promover colaboración de los trabajadores en los desafíos de la empresa.</p> <p>4 PUNTOS: El dueño o socios muestran escaso liderazgo, se gestiona el equipo en términos de su contribución a la producción de bienes y servicios, no evidenciándose mecanismos o incentivos adicionales para promover su colaboración activa en los desafíos de la empresa.</p> <p>1 PUNTO: El dueño o socio no evidencia liderazgo, la empresa no cuenta con incentivos o mecanismos para promover colaboración de trabajadores en los desafíos de la empresa.</p> |

## CRITERIO: POTENCIAL DEL NEGOCIO (30%)

### SUBCRITERIO 1: Oportunidad de Mercado y Potencial de Crecimiento (30%)

#### 7. **Potencial de crecimiento.**

¿Tiene un plan de crecimiento para los próximos años? ¿Tiene proyectado mejorar o diversificar su oferta o alcanzar nuevos mercados en un corto o mediano plazo? ¿Qué nuevos mercados o clientes tiene identificados para poder crecer? ¿Cómo quiere impulsar el crecimiento?: (1) Nueva o ampliación de infraestructura. (2) Adquisición de equipamiento; (3) Nuevos productos o servicios; (4) Aumento de personal, (Otros); ¿Cuánto estima podría crecer en ventas, si realiza esta inversión? (¿costo=aumento ventas? ¿costo > aumento ventas? ¿costo < aumento ventas?)

Indague qué expectativas de crecimiento tiene el empresario, cómo se proyecta hacia nuevos clientes, como tiene proyectado aprovechar nuevas oportunidades de mercado. Capturar información respecto de la escalabilidad del negocio, para indagar qué tan rentable podría ser la inversión que está proyectando.

8-10 PUNTOS: Empresa con claro potencial de crecimiento, que ya ha realizado mejoras o espera realizarlas en el corto plazo. Tiene identificados nuevos mercados y busca expandirse hacia ellos, capturar nuevos clientes, que le permitan crecer. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.

5-7 PUNTOS: Empresa con potencial de crecimiento, que ya ha realizado mejoras o espera realizarlas en el corto plazo. Identifica nuevos mercados hacia los cuales podría expandirse. Estrategia de crecimiento es más difusa. 7 puntos es para casos buenos, 6 puntos casos regulares 5 puntos suficiente.

1-4 PUNTOS: No se identifica potencial de crecimiento. No tiene interés en crecer ni desarrollar un nuevo proyecto. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría mejorar, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no presenta ningún potencial de crecimiento o diversificación que le permita salir del estado actual o mejorar.

## CRITERIO: POTENCIAL DE IMPACTO EN EL TERRITORIO (30%)

### SUBCRITERIO 1: Potencial de agregación local de valor (10%)

8. **Valor local - cadena.** ¿En qué cadena de valor está inserto (ejemplo: berries, queso, etc.) y en qué posición o que rol tiene dentro de la misma? (insumos, producción, comercialización, etc.)

Esta pregunta busca identificar en qué cadena de valor se ubica el empresario con su negocio actual o con el proyecto de inversión futuro (según corresponda); a fin de capturar información de la importancia o "peso" relativo que tiene en la cadena de valor en que se encuentra inserto. Para la evaluación debe considerar la respuesta del empresario y la información de línea base (ej.: % de insumos comprados localmente):

8-10 PUNTOS: El negocio actual o proyecto de inversión futuro, genera (rá) productos y/o servicios de forma sostenible mediante claros encadenamientos productivos locales, en los cuales tiene una alta importancia relativa. Se trata de una empresa "tractora" o "ancla". 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.

5-7 PUNTOS: El negocio actual o proyecto de inversión futuro genera (rá)

|  |  |
|--|--|
|  | <p>productos y/o servicios de forma sostenible mediante encadenamientos productivos locales, en los cuales tiene importancia relativa media. 7 puntos para casos buenos, 6 puntos casos regulares, 5 puntos suficientes.</p> <p>1-4 PUNTOS: El negocio actual o proyecto de inversión futuro no evidencia ningún valor local. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría cambiar y a través de nuevos productos o servicios desarrollados de forma sustentable y de interrelacionarse con otros actores del territorio, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no presenta ningún elemento que se asocie al valor local.</p>   |
| <p><b>9. Valor local - colaboración y asociatividad.</b> ¿Trabaja o ha trabajado asociativa o colaborativamente con otras empresas del territorio? ¿Cuáles? ¿Participa de alguna asociación gremial o empresarial?</p> | <p>Releve si la empresa o su dueño desarrolla o tiene interés por desarrollar trabajos colaborativos o asociativos. Evalúe positivamente quién muestre ideas o interés para superar las barreras que impidan asociarse.</p> <p>8-10 PUNTOS: Empresa ha desarrollado o desarrolla algún trabajo colaborativo o de asociación con otros actores del territorio. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: Empresa le interesa desarrollar algún trabajo colaborativo o de asociación con otros actores del territorio. 7 puntos es para casos buenos, 6 puntos casos regulares 5 puntos suficiente.</p> <p>1-4 PUNTOS: Empresa no tiene interés en desarrollar actividades económicas colaborativas, o pertenecer a alguna asociación. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría cambiar 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no se asocia al perfil deseado.</p> |

**SUBCRITERIO 2: Ofrecimiento de solución sostenible a desafío territorial social y/o medioambiental (10%)**

|   |  |
|---|--|
| <p><b>10. Oferta sostenible.</b> ¿Su empresa ofrece soluciones a problemas sociales y/o medioambientales del territorio? Describa la solución y como se ha mantenido en el mercado. Ante un posible nuevo proyecto en su empresa, incorporaría acciones (o más acciones, como por ejemplo, inclusión, seguridad laboral, acciones paliativas de efecto medioambiental, uso de tecnologías verdes, etc.) que permitan aportar en aspectos sociales o</p> | <p>Esta pregunta se orienta a capturar cómo la empresa, con su negocio actual o proyecto de inversión futuro genera (rá) soluciones a problemas sociales y/o ambientales, si tiene (o tendrá) una mirada hacia el cliente. Evalúe positivamente la empresa que realice (o realizará) soluciones con impacto social y/o medioambiental.</p> <p>8-10 PUNTOS: La empresa ofrece (rá) una solución concreta e implementada a una necesidad o desafío territorial, social y/o ambiental y quiere potenciarla en futuro. Desarrolla (rá) acciones que impacten positivamente a la comunidad. 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: La empresa aspira (rá) a resolver una necesidad o desafío territorial, social y/o ambiental. Debe ser clara y precisa si ésta se encuentra a nivel de idea. Desarrolla (rá) alguna acción que impacte en la comunidad o aporta (rá) a la sustentabilidad medioambiental. 7 puntos es para casos buenos, 6 puntos casos regulares 5 puntos suficientes.</p> <p>1-4 PUNTOS: No se evidencia interés por aporte social o ambiental. 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría cambiar, 3</p> |
|---|--|

|                   |  |
|-------------------|--|
| medioambientales? | puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no presenta ningún interés por aporte social |
|-------------------|--|

**SUBCRITERIO 3: Puesta en valor de patrimonios naturales o culturales (10%)**

|   |   |
|---|---|
| <p>11. <b>Patrimonio.</b> Describa si su negocio genera productos típicos o identitarios “mejorados” (en calidad, diseño, sostenibilidad, inclusión, etc.)?, o genera servicios que releven aspectos naturales o culturales del territorio.</p> | <p>En qué medida el producto o servicio aporta (rá) en aspectos naturales o culturales al territorio. Identifique si el negocio actual o proyecto de inversión futuro, se relaciona con la historia local, familiar o de la comunidad. Observe la infraestructura y espacio ambiente.</p> <p>8-10 PUNTOS: Empresa que coloca (rá) en alto valor los patrimonios naturales o culturales del territorio, que generan (rán) economías externas a empresas del territorio a fin de poder ser “internalizadas” por éstas. (que incrementen el atractivo del territorio). 10 puntos para casos sobresalientes, 9 puntos casos destacables, 8 puntos muy bueno.</p> <p>5-7 PUNTOS: Empresa que pone (o pondrá) en valor los patrimonios naturales o culturales del territorio, que generan economías externas a empresas del territorio y pueden ser “internalizadas” por éstas. (Que incrementan el atractivo del territorio). 7 puntos es para casos buenos, 6 puntos casos regulares 5 puntos suficientes.</p> <p>1-4 PUNTOS: Empresa que pone o pondrá) muy poco o no nada, en valor patrimonios naturales o culturales del territorio, que generen economías externas a empresas del territorio y puedan ser “internalizadas” por éstas. (Que incrementen el atractivo del territorio). 4 puntos si es una situación temporal o coyuntural que podría cambiar y a través de nueva infraestructura, nuevos productos o servicios generar valor patrimonial, 3 puntos si es insuficiente, 2 puntos si es notoriamente insuficiente, 1 punto si no presenta ningún indicio de valor patrimonial.</p> |
|---|---|

| FORMULARIO INDIVIDUALIZACIÓN DE EMPRESAS |  |
|--|--|
| <b>1. DATOS EMPRESA</b>                  |  |
| RUT                                      | <input type="text"/> - <input type="text"/>                            |
| RAZÓN SOCIAL                             | <input type="text"/>   |
| NOMBRE DE FANTASÍA                       | <input type="text"/>   |
| TIPO DE EMPRESA                          | <input type="text"/>   |
| FECHA INICIO DE ACTIVIDADES              | <input type="text"/>   |
| SECTOR ECONÓMICO                         | <input type="text"/>   |
| SUBSECTOR ECONÓMICO                      | <input type="text"/>   |
| PRINCIPALES PRODUCTOS O SERVICIOS        | <input type="text"/>   |
| TAMAÑO EMPRESA SII                       | <input type="text"/>   |
| <b>2. DATOS DE CONTACTO</b>              |  |
| CÓDIGO PAÍS                              | <input type="text" value="56"/> CÓDIGO DE ÁREA <input type="text"/>    |
| Nº DE TELÉFONO PRINCIPAL                 | <input type="text"/>   |
| Nº DE CELULAR                            | <input type="text"/>   |
| EMAIL                                    | <input type="text"/>   |
| SITIO WEB                                | <input type="text"/>   |
| <b>3. DIRECCION</b>                      |  |
| DIRECCIÓN                                | <input type="text"/> TIPO <input type="text"/> 1-LEGAL<br>2- COMERCIAL |
| COMUNA                                   | <input type="text"/>   |
| PROVINCIA                                | <input type="text"/>   |
| REGIÓN                                   | <input type="text"/>   |
| COMUNA EN QUE REALIZARÁ LA INVERSIÓN     | <input type="text"/>   |



#### 4. LÍNEA BASE

VENTAS EN PESOS (\$) -   
REALIZADAS POR LA EMPRESA DURANTE EL AÑO ANTERIOR, ACUMULADAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO ANTERIOR

EXPORTÓ EL AÑO ANTERIOR  1- SI  
2- NO

MONTO TOTAL DE EXPORTACIONES   
REALIZADAS POR LA EMPRESA DURANTE EL AÑO ANTERIOR, ACUMULADAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO ANTERIOR (VALOR FOB)

REALIZÓ INVERSIÓN PRODUCTIVA  1- SI  
EL AÑO ANTERIOR 2- NO

MONTO INVERSIÓN PRODUCTIVA   
REALIZADAS POR LA EMPRESA DURANTE EL AÑO ANTERIOR, ACUMULADAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO ANTERIOR

Nº ACTUAL DE TRABAJADORES DE SU EMPRESA

|                        | PERMANENTES          | ESPÓRADICOS          |
|------------------------|----------------------|----------------------|
| PROFESIONALES          | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| TÉCNICOS Y/U OPERARIOS | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| ADMINISTRATIVOS        | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| OTROS                  | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| TOTAL                  | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

¿PARTICIPA EN ALGUNA INSTANCIA ASOCIATIVA?  1- SI  
2- NO

Nº ACTUAL DE EMPRESAS CON LAS CUALES SE ASOCIA

Nº ACTUAL DE CLIENTES DE LA EMPRESA

% DE INSUMOS QUE COMPRA EN LA COMUNA   
% DE INSUMOS QUE COMPRA EN EL TERRITORIO

Nº ACTUAL DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS PRESTADOS POR LA EMPRESA

DONDE VENDE SUS PRODUCTOS ACTUALMENTE (puede seleccionar más de 1)

| ALTERNATIVAS                            | SELECCIONE           | COMO SE DISTRIBUY EN SUS VENTAS (PORCENTAJE) |
|---|----------------------|--|
| DENTRO DE LA COMUNA                     | <input type="text"/> | <input type="text"/>                         |
| DENTRO DE LA REGIÓN (EXCLUYA SU COMUNA) | <input type="text"/> | <input type="text"/>                         |
| DENTRO DEL PAIS (EXCLUYA SU REGIÓN)     | <input type="text"/> | <input type="text"/>                         |
| FUERA DEL PAÍS                          | <input type="text"/> | <input type="text"/>                         |

#### 5. LÍNEA BASE - INNOVACIÓN

|   | SI                       | NO                       |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS, ¿LA EMPRESA O NEGOCIO INTRODUJO EN EL MERCADO "PRODUCTOS NUEVOS O SIGNIFICATIVAMENTE MEJORADOS"   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS, ¿LA EMPRESA O NEGOCIO INTRODUJO EN EL MERCADO "SERVICIOS NUEVOS O SIGNIFICATIVAMENTE MEJORADOS"   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS, ¿LA EMPRESA O NEGOCIO IMPLEMENTÓ "UN NUEVO O SIGNIFICATIVAMENTE MEJORADO MÉTODO DE MANUFACTURA O PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS"  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS, ¿LA EMPRESA O NEGOCIO IMPLEMENTÓ "UN NUEVO O SIGNIFICATIVAMENTE MEJORADO MÉTODO DE LOGÍSTICA, ENTREGA O DISTRIBUCIÓN PARA LOS INSUMOS, BIENES O SERVICIOS"  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. EN LOS ULTIMOS 2 AÑOS, ¿LA EMPRESA O NEGOCIO IMPLEMENTÓ "UN NUEVO O SIGNIFICATIVAMENTE MEJORADA ACTIVIDAD DE SOPORTE PARA SUS PROCESOS, TALES COMO SISTEMA DE MANTECIÓN U OPERACIONES DE COMPRA, CONTABILIDAD O INFORMÁTICA" | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

#### 6. LÍNEA BASE - DIMENSION AMBIENTAL

|   | SI                       | NO                       |
|---|--------------------------|--------------------------|
| ¿La empresa cuenta con tecnología que permite disminuir contaminación o ahorrar energía?                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿La empresa cuenta con algún mecanismo de reutilización/ valorización/reciclaje de residuos y desechos? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

#### 7. LÍNEA BASE - DIMENSION SOCIAL

|   | SI                       | NO                       |
|---|--------------------------|--------------------------|
| ¿La empresa cuenta con programas de Responsabilidad Social Empresarial?   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿La empresa cuenta con mecanismos de participación y resolución de conflictos con sus trabajadores y comunidad cercana? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| ¿La empresa cuenta con políticas de desarrollo, incentivos y promoción para sus empleados?                              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |