TÉRMINOS DE REFERENCIA

PROGRAMA RED DESARROLLO DE PROVEEDORES
"Mejoramiento de competencias empresariales a emprendedores de la localidad de Los Loros y sectores aledaños - Valle de Copiapó"

Instrumento:	**RED PROVEEDORES.**
Localización:	**Región de Atacama.**
Plazo Ejecución Desarrollo:	**12 meses**

ARTÍCULO 1º: ANTECEDENTES GENERALES.

El Programa RED Proveedores pertenece al grupo de instrumentos denominado REDES de la CORFO, que tiene por objeto contribuir al aumento de la competitividad de las empresas constituidas en Chile, financiando y/o cofinanciando proyectos que incorporen mejoras en su gestión, productividad, sustentabilidad y/o innovación, a través de:

- **Identificar y resolver las brechas en las Empresas Proveedoras y en la relación Proveedor – Demandante, que afectan la productividad y el acceso a nuevos y/o mejores mercados.**

- **Desarrollar y fortalecer en las Empresas Proveedoras, capacidades de gestión, nuevas habilidades, competencias técnicas y tecnológicas, e innovación.**

- **Promover en los participantes el valor estratégico del trabajo colaborativo como herramienta para el mejoramiento de su oferta de valor y acceso a nuevos mercados, fomentando la implementación de relaciones estratégicas Proveedor - Demandante.**

- **Desarrollar e implementar un Plan de Actividades orientado a la resolución de brechas en las Empresas Proveedoras y la cadena productiva, impulsando mejoras en el marco de un trabajo colaborativo, de acuerdo a sus características productivas, bienes y servicios, e industria.**

En este contexto es que SCM Minera Lumina Copper Chile, a través de su política de fomento al empleo y proveedores locales, postuló y adjudicó un programa para desarrollar y fortalecer el mercado laboral y la participación activa de empresas locales en la cadena productiva de la región de Atacama. Su estrategia se centra en promover la contratación local, la equidad de género, la inclusión social, la vinculación efectiva con actores claves del territorio, capacitación continua y el desarrollo integral de proveedores locales. Además, contempla la creación de un comité especialmente diseñado para supervisar y asegurar el cumplimiento de estas directrices estratégicas.

En este contexto, se implementará un programa integral con una duración máxima de tres años, dirigido a mejorar las competencias empresariales de diez micro y pequeñas empresas ubicadas en la localidad de Los Loros, específicamente en el Valle de Nantoco. Este programa deberá tener como propósito principal, elevar significativamente los estándares operativos y administrativos de las empresas participantes, permitiendo así responder efectivamente a las demandas específicas de la industria minera regional. Esto, a su vez, contribuirá de manera directa al desarrollo económico y social del territorio, potenciando una mayor integración, fortaleciendo la competitividad de las empresas locales y facilitando su acceso a mercados más amplios.

Un desafío central identificado para el desarrollo sostenible de las pequeñas empresas es que, aunque poseen buenas habilidades técnicas en sus respectivos rubros, generalmente presentan deficiencias críticas en competencias empresariales esenciales. Estas deficiencias dificultan su capacidad de ofrecer servicios de manera estable y consistente a grandes empresas mandantes, lo que limita considerablemente su potencial de crecimiento y sostenibilidad futura. Por esta razón, resulta vital para la compañía minera Caserones promover una gestión empresarial profesionalizada en las MiPymes del Valle de Copiapó – Nantoco, asegurando así la estabilidad operativa y financiera a largo plazo, optimizando sus procesos internos y mejorando significativamente su rentabilidad y calidad en el servicio prestado a los clientes finales.

El programa CORFO, RED PROVEEDORES, busca que las empresas participantes puedan fortalecer sustancialmente su gestión empresarial mediante la incorporación de herramientas modernas y efectivas, orientadas al desarrollo ordenado y responsable de sus operaciones. De esta forma, se mejorará el encadenamiento productivo, ampliando considerablemente sus oportunidades de acceso a nuevos mercados regionales e incluso nacionales. El plan de trabajo deberá contemplar una visión estratégica y sistemática, pensada en un horizonte temporal de tres años, abordando de manera integral diversas brechas previamente identificadas.

Las líneas estratégicas principales que guiarán el programa deberán incluir la gestión empresarial en aspectos administrativos, financieros, contables y de recursos humanos; gestión estratégica a través del desarrollo de modelos de negocio personalizados; y gestión ambiental, con un fuerte énfasis en la implementación de prácticas asociadas a la economía circular y la eficiencia energética. Todo en concordancia con los requerimientos de la empresa mandante, en este caso, SCM Minera Lumina Copper Chile. Con estas acciones se espera conseguir resultados tangibles en la productividad y competitividad de las empresas participantes, el empleo local de calidad, mejoras en la sustentabilidad ambiental mediante prácticas empresariales sostenibles y consolidación de relaciones comerciales duraderas y efectivas con grandes empresas del sector minero. En definitiva, este programa no solo busca potenciar el crecimiento económico local, sino también fortalecer el tejido social y promover prácticas empresariales responsables y sostenibles que garanticen un desarrollo integral y sostenido en la región de Atacama.

ARTÍCULO 2º: ANTECEDENTES DE DIAGNOSTICO.

El diagnóstico realizado durante la primera etapa del proyecto "Mejoramiento de competencias empresariales a emprendedores de la localidad de Los Loros y sectores aledaños - Valle de Copiapó" tuvo una duración de cuatro meses, involucrando la participación directa de al menos 10 micro y pequeñas empresas ubicadas en la localidad de Los Loros, comuna de Tierra Amarilla, Valle de Nantoco.

Los principales hallazgos del diagnóstico revelaron diversas brechas críticas en la gestión empresarial de las empresas participantes. Se identificó un nivel básico en control de operaciones, gestión financiera, gestión administrativa y contable, uso de herramientas digitales, gestión estratégica y gestión de personas. Además, se observó una deficiente apertura al mercado, caracterizada por un promedio limitado de cuatro clientes mayormente locales, ventas gestionadas de manera informal y una casi nula proyección formalizada de ventas o estrategias comerciales documentadas.

El análisis destacó especialmente bajos niveles en innovación y economía circular, identificando la ausencia significativa de estas prácticas en la gestión habitual de las empresas, principalmente por limitaciones relacionadas con la falta de financiamiento, la escasez de tiempo y una limitada capacitación empresarial. Estas brechas impiden que estas empresas puedan integrarse eficazmente a la cadena productiva y comercial de grandes mandantes, particularmente la compañía minera Caserones.

Las empresas diagnosticadas presentan una composición diversa: cinco corresponden a personas naturales y cuatro tienen personalidad jurídica, todas ellas localizadas en la comuna de Tierra Amarilla. En términos generales, estas empresas no mantienen una relación comercial directa con Caserones, excepto una empresa que trabaja indirectamente mediante proveedores de esta minera. Ninguna de las empresas realiza exportaciones, sus ventas promedio alcanzan los $67.622.520 durante los últimos 12 meses, y emplean en conjunto a 41 personas, destacando que tres empresas están compuestas exclusivamente por su propietario. En términos de género, el 37% de los empleados son mujeres y el 63% hombres. Las actividades económicas predominantes son alimentación y agua (4 empresas), alojamiento (3), vulcanización y arriendo de maquinaria (2), y producción de eventos (1).

Las brechas y oportunidades identificadas para ser priorizadas en la siguiente etapa son:

1. **Control de Operaciones:** Mejora de productividad mediante la optimización de procesos críticos.
2. **Gestión Financiera:** Mejora en la identificación y manejo de resultados financieros, optimización del uso de capital de trabajo y control efectivo de inventarios.

3. **Gestión de Personas:** Contratación objetiva basada en necesidades empresariales, cumplimiento normativo laboral y mejora en la evaluación del desempeño del personal.
4. **Uso de Herramientas Digitales:** Incorporación efectiva de herramientas digitales como planillas Excel, plataformas digitales y redes sociales para optimizar la gestión operativa y comercial.
5. **Visión Estratégica:** Desarrollo de planes estratégicos claros y modelos de negocios personalizados que permitan enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades de mercado.
6. **Gestión Administrativa y Contable:** Capacitación en responsabilidades legales, tributarias y laborales, asegurando un adecuado cumplimiento normativo.
7. **Apertura al Mercado:** Estrategias comerciales enfocadas en la diversificación de clientes, incorporación de nuevas técnicas de venta y marketing digital.
8. **Innovación:** Fomento de la cultura innovadora para mejorar procesos, eficiencia y variedad en la oferta de servicios.
9. **Economía Circular:** Implementación de prácticas sostenibles que promuevan la reducción de residuos, eficiencia energética y uso de materiales reciclados.
10.

El proyecto busca abordar estas brechas mediante la implementación de un plan estructurado de actividades grupales e individuales, talleres prácticos y asesorías personalizadas. Se espera lograr, al término del primer año de ejecución, una mejora significativa en las capacidades de gestión empresarial, permitiendo así un mayor nivel de competitividad, productividad y sostenibilidad ambiental, alineado con las exigencias del mercado minero e industrial del territorio.

ARTÍCULO 3º: EMPRESAS PARTICIPANTES (PROVEEDORES LOCALES)

N°	TIPO PERSONA (NATURAL/JURIDICA)	RUT EMPRESA O NATURAL	ACTIVIDAD
1	DANILO LATORRE NEYRA	6.462.170-k	Aguas Embotellada
2	DANILO LATORRE E HIJOS LIMITADA	76.286.119-4	Cabañas y Restaurante
3	JOSE BUGUEÑO CARVAJAL, SERVICIOS AGRICOLAS, TRANSPORTE DE PERSONAL, ARRIENDO MAQUINARIAS, VULCANIZACION Y VENTAS DE MINERALES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	76.867.863-4	Vulcanización
4	JESSICA ANABELA ROJAS TABILO	11.326.232-K	Camping
5	FREDDY OÑATE REYES	14.333.206-3	Servicios de Transportes
6	COMPLEJO TURISTICO LA CASONA SPA	77.484.874-6	Alimentación
7	CESAR MUNIZAGA PEREZ	16.833.325-0	Producción audiovisual
8	SERVICIOS JP PEDRO JAVIER ORTIZ JIMENEZ E.I.R.L.	77.770.492-3	Alimentación
9	MARIA ELENA DEL CARMEN PALACIOS	17.194.249-7	Almacén y carnicería
10	FABIOLA DEL CARMEN DONOSO VILLALOBOS	12.816.064-7	Agua purificada, Servicios

ARTÍCULO 4º: OBJETIVO GENERAL

Fortalecer integralmente a un grupo de MIPYMES para convertirlas en proveedores eficientes, sostenibles y con alta capacidad de respuesta, alineados con los estándares exigidos por empresas de mayor tamaño en el territorio.

ARTÍCULO 5º: OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Desarrollar e implementar con cada empresa un sistema de control de gestión administrativo/contable, financiero y de personas que les permita, conocer y evaluar sus resultados para incorporarlos en sus procesos de toma de decisiones.

2. Desarrollar un modelo de negocios claro y un plan estratégico personalizado, que sirva como hoja de ruta para cada empresa, incorporando las competencias necesarias para monitorear, asegurar el cumplimiento de objetivos y adaptarse a futuros desafíos.

3. Diseñar e implementar una estrategia comercial efectiva, que permita a cada empresa fortalecer su posicionamiento en el mercado, captar nuevos clientes y responder oportunamente a las necesidades comerciales del entorno.

ARTÍCULO 6º: ACTIVIDADES PROPUESTAS PARA LA ETAPA DE DESARROLLO.

Las actividades presentadas son propuestas referenciales para construir la carta Gantt, estas surgieron del diagnóstico antes realizado, es importante aclarar que el oferente puede proponer nuevas actividades o cambios fundamentados y justificados los cuales deben estar alineados a los objetivos del proyecto.

NOMBRE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
TALLER "EL CONTROL DE GESTIÓN PARA EL ÉXITO DE MI EMPRESA"	El taller tiene como objetivo entregar herramientas básicas de control de gestión e incorporar la importancia de la contabilidad y la formalización para que los participantes puedan planificar, medir y evaluar el desempeño de sus empresas, facilitando una toma de decisiones informada y estratégica.
HERRAMIENTAS DIGITALES PARA GESTIÓN FINANCIERA	El objetivo es diseñar e implementar registros digitales para el control de costos, gastos e ingresos mediante planillas Excel.
GESTIONANDO EL FLUJO DE CAJA E IDENTIFICANDO MIS RESULTADOS PARA LA TOMA DE DECISIONES.	El objetivo es entregar herramientas esenciales para gestionar el flujo de caja, identificar resultados financieros clave y fortalecer la toma de decisiones estratégicas para el crecimiento empresarial.

MODELO DE NEGOCIO DIGITAL Y COMPETITIVO	El objetivo es que las empresas revisen, potencien o definan un nuevo modelo de negocios adaptado a las condiciones actuales del mercado.
ESTRATEGIA COMERCIAL PARA MODELO DE NEGOCIO	El objetivo es mejorar la posición competitiva de las empresas mediante una estrategia comercial que incluya aumentar clientes, expandirse fuera del Valle, utilizar nuevos canales de distribución y proyectar ventas.
TALLER: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL	El taller busca motivar a empresarios a diseñar e implementar un plan de desarrollo estratégico que enfoque los esfuerzos hacia objetivos claros y sostenibles, garantizando la sustentabilidad y el crecimiento empresarial.
TALLER: ECONOMÍA CIRCULAR Y SOSTENIBILIDAD	El objetivo es que las empresas proveedoras adopten prácticas de cuidado ambiental, incorporando conceptos de Economía Circular y eficiencia energética en su gestión.

- **CARTA GANTT DEL PROYECTO (TENTATIVA).**

ACTIVIDAD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
TALLER "EL CONTROL DE GESTIÓN PARA EL ÉXITO DE MI EMPRESA"												
HERRAMIENTAS DIGITALES PARA GESTIÓN FINANCIERA												
FLUJO DE CAJA Y TOMA DE DECISIONES.												
MODELO DE NEGOCIO DIGITAL Y COMPETITIVO.												
ESTRATEGIA COMERCIAL PARA MODELO DE NEGOCIO												
TALLER: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA EMPRESARIAL												
TALLER: ECONOMÍA CIRCULAR Y SOSTENIBILIDAD.												

*esta carta Gantt es tentativa, por lo cual puede ser modificada de acuerdo a la propuesta nueva.

ARTÍCULO 7º: PRESUPUESTO.

El costo total para la ejecución de la etapa de desarrollo es de ***$45.000.000- (cuarenta y cinco millones de pesos) impuestos incluidos***, que se cofinanciará de la siguiente forma:

- El Agente cofinanciará con los recursos transferidos por CORFO, la cantidad de hasta $30.000.000.- (treinta millones de pesos).

- El aporte empresarial corresponde a $15.000.000.- (quince millones de pesos).

- Existe un monto de $15.000.000 de aporte empresarial valorizado por parte de la mandante, la cual será justificado mediante un recurso humano el cual tendrá el rol de coordinacion del proyecto.

*el presupuesto debe venir desglosado por fuente de financiamiento de acuerdo a los valores y % entregados.

ARTÍCULO 8º: EVALUACIÓN DE RESULTADOS

Los siguientes son el set de indicadores que permitirán evaluar la continuidad del programa:

- **INDICADORES DE RESULTADO.**

NOMBRE DEL INDICADOR	DESCRIPCIÓN/ FÓRMULA DE CÁLCULO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO AÑO 1	FUENTE DE VERIFICACIÓN
Porcentaje de empresas beneficiarias encuestadas que declaran mantener y/o generar vínculo comercial con la empresa demandante	N° empresas beneficiarias encuestadas que declaran mantener y/o generar vínculo comercial con clientes actuales y/o nuevos clientes al finalizar el proyecto en año tf/N° total de empresas beneficiarias encuestadas al finalizar el proyecto en año tf)*100	%	0%	**30%**	*Resultado Encuestas Aplicadas *Contrato, orden de compra o documento que acredite el vínculo
Porcentaje de empresas beneficiarias encuestadas que declaran generar vínculo comercial con la empresa demandante.	N° de empresas beneficiarias encuestadas que declaran generar vínculo comercial con la empresa demandante al finalizar el proyecto en año tf/N° total de empresas beneficiarias encuestadas al	%	0%	**20%**	*Resultado Encuestas Aplicadas *Contrato, orden de compra o documento que acredite el vínculo

	finalizar el proyecto en año tf)*100				

- **INDICADORES DE PRODUCTO.**

NOMBRE DEL INDICADOR	TIPO	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
N° de Empresas que mejoran su nivel de cumplimiento en Gestión Empresarial disminuyendo sus brechas identificadas en el diagnóstico.	PRODUCTO	N°	0	5	Instrumento de Diagnóstico aplicado. Informe.
N° de Empresas que identifican su modelo de negocios.	PRODUCTO	N°	0	8	Modelo de negocios individual y validado por cada empresario
N° Empresas que identifican y definen su estrategia comercial adecuada para un mundo digitalizado.	PRODUCTO	N°	0	8	estrategia comercial individual y validado por cada empresario

ARTICULO 9°: INFORMES

Para el seguimiento y administración del proyecto, se exigirán 3 tipos de informes, estos son:

Informe de avance mensual: se deberá entregar 1 informe de avance técnico y financiero correspondiente a cada mes, dando cuenta del porcentaje global de cumplimiento del proyecto, avances porcentuales de los indicadores propuestos**,** los que deberán contener, respaldos y medios de verificación comprometidos en relación con los indicadores propuestos.

Informe de propuesta de plan de trabajo año 2: se debe entregar entre el mes 9 y no más allá del mes. Dentro del plan de trabajo se incluye:

- Objetivos específicos e indicadores de producto.
- Resultados y reporte cumplimiento de indicadores Año 1

- Actividades y presupuesto.

Informe final: se deberá entregar 1 informe final año 1, dando cuenta del cumplimiento del 100%.

ARTÍCULO 10°: PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución de esta consultoría y de la etapa de desarrollo podrá ser ejecutada en hasta tres periodos de 12 meses, teniendo presente que en la actual licitación se adjudicará sólo la primera etapa, debiéndose licitar la continuidad del programa año a año.

Cada período de ejecución podrá ser prorrogado, previa solicitud presentada antes de su vencimiento. El plazo total de cada periodo (incluidas sus prórrogas) no podrá superar los catorce (14) meses. Las prórrogas serán resueltas por el/la director/a Regional, el/la director/a Ejecutivo/a del Comité de Desarrollo Productivo Regional o el/la Gerente/a de Redes y Territorios de Corfo, según corresponda.

ARTICULO 11°: CRITERIOS DE EVALUACION Y PUNTAJES.

La evaluación de la oferta se efectuará respecto de los antecedentes contenidos en la misma, sobre la base de una escala de notas de 1 a 5, existiendo los siguientes criterios:

CRITERIOS	PONDERACION
METODOLOGÍA Y PLAN DE TRABAJO	35%
EXPERIENCIA DE LA EMPRESA	30%
EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO	30%
PRESENTACIÓN FORMAL DE LA PROPUESTA	5%

El puntaje de calificación Final para el oferente se realizará en base a la evaluación de criterios ponderados, aplicando la siguiente fórmula:
Nota final: (0,35) X C1 + (0,30) X C2 + (0,30) X C3 + (0,05) X C4

Criterio metodología y plan de trabajo (C1):

Evaluación	Nota	Descripción
Insuficiente	1	La oferta presentada no tiene coherencia entre el formulario de la propuesta con relación a los términos de referencia (Metodología, Actividades a desarrollar con los plazos establecidos, resultados esperados, productos, etc.).
Regular	2	La oferta presentada tiene coherencia entre la formulación de la propuesta con relación a los términos de referencia. Sin embargo, el detalle del marco metodológico a utilizar carece de una descripción detallada de las metodologías a utilizar para cumplir con los objetivos de la consultoría.

Más que regular	3	La oferta presentada tiene coherencia entre la formulación de la propuesta con relación a los términos de referencia. Contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Sin embargo, las actividades a realizar no cuentan con plazos establecidos para su ejecución.
Bueno	4	La oferta presentada tiene coherencia entre la formulación de la propuesta con relación a los términos de referencia. Contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Las actividades por realizar cuentan con plazos establecidos para su ejecución. Sin embargo, no cuenta con las especificaciones de los productos y resultados de la presente consultoría.
Muy Bueno	5	La oferta presentada tiene coherencia entre la formulación de la propuesta con relación a los términos de referencia. Contiene el detalle del marco metodológico a utilizar y las metodologías específicas para cumplir con los objetivos del proyecto. Las actividades por realizar cuentan con plazos establecidos para su ejecución. Cuenta con las especificaciones de los productos y resultados de la presente consultoría.

Criterio experiencia de la empresa (C2):

Evaluación	Nota	Descripción
Insuficiente	1	El oferente no tiene experiencia respecto a trabajos de desarrollo de modelos de prestación de servicios de alta tecnología, y a la vez la coherencia del proyecto con su trayectoria. La consultora no comprueba experiencia previa en proyectos similares.
Regular	2	El oferente tiene experiencia respecto a trabajos de desarrollo de modelos de prestación de servicios de alta tecnología. Sin embargo, no tiene experiencia previa en proyectos similares.
Más que regular	3	El oferente tiene experiencia respecto a trabajos de desarrollo de modelos de prestación de servicios de alta tecnología. Sin embargo, no tiene coherencia del proyecto con su trayectoria.
Bueno	4	El oferente tiene experiencia respecto a trabajos de desarrollo de modelos de prestación de servicios de alta tecnología, y a la vez la coherencia del proyecto con su trayectoria. Sin embargo, la consultora no comprueba experiencia previa en proyectos similares.
Muy bueno	5	El oferente tiene experiencia respecto a trabajos de desarrollo de modelos de prestación de servicios de alta tecnología, y a la vez la coherencia del proyecto con su trayectoria. La consultora comprueba experiencia previa en proyectos similares

Criterio experiencia del equipo de trabajo (C3):

Evaluación	Nota	Descripción
Insuficiente	1	Los integrantes del equipo de trabajo, en promedio, no han participado en proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial, no cuentan con años de experiencia ni las competencias para el desarrollo del plan de actividades propuesto.

Regular	2	Los integrantes del equipo de trabajo, en promedio, no han participado en proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial, menos del 50% cuenta con tres años de experiencia y no poseen las competencias para el desarrollo del plan de actividades propuesto
Más que regular	3	Los integrantes del equipo de trabajo, en promedio, han participado en proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial, menos del 50% cuenta con tres años de experiencia y las competencias para el desarrollo del plan de actividades propuesto
Bueno	4	Los integrantes del equipo de trabajo, en promedio, han participado en proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial, más del 50% cuenta con tres o más años de experiencia y las competencias para el desarrollo del plan de actividades propuesto
Muy Bueno	5	Los integrantes del equipo de trabajo, en promedio, han participado en proyectos vinculados a temáticas de desarrollo económico territorial, todo el equipo cuenta con tres o más años de experiencia y las competencias para el desarrollo del plan de actividades propuesto

Criterio presentación formal de la propuesta (C4):

Evaluación	Nota	Descripción
Insuficiente	1	La propuesta presentada no contiene valor agregado de acuerdo a características y productos adicionales que no están considerados en los términos de referencia de la presente consultoría.
Regular	2	La propuesta presentada contiene valor agregado, sin embargo, las características y productos adicionales, no tienen relación a la presente consultoría.
Más que regular	3	La propuesta presentada contiene valor agregado de acuerdo a características y productos adicionales, Sin embargo, la oferta no es clara. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.
Bueno	4	La propuesta presentada contiene valor agregado de acuerdo a características y productos adicionales, la oferta es clara, pero se encuentra incompleta. Se requiere solicitar una aclaración al oferente.
Muy Bueno	5	La propuesta presentada agrega valor agregado de acuerdo a características y productos adicionales que no están considerados en los términos de referencia de la presente consultoría.

ARTICULO 12°: PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

La empresa o profesional consultor deberá preparar y presentar una oferta que responda consistente y adecuadamente a los requisitos de estos términos de referencia, sin embargo, el licitante podrá presentar, además de la oferta base, una oferta adicional, complementaria, que a su juicio agregue valor a la propuesta y los resultados esperados.

La invitación se realizará a través de la publicación en el sitio Web de CORPROA desde el día 12 de mayo del 2025, hasta el día 26 de mayo del 2025 al medio día (12:00 horas), día hasta el cual se recibirán las ofertas.

Las propuestas deberán contener la **Propuesta Técnica y Económica** de la ejecución de la Etapa de Desarrollo año 1 y los **Antecedentes Legales** de la Empresa Consultora Oferente:

- ***Currículo Vitae Empresa.***
- **Currículo Vitae de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo.**
- **Certificado de Vigencia.**
- **Formulario F30.**

La documentación solicitada debe ser entregada en sobre cerrado a nombre de CORPROA, en calle Atacama Nº 840, Copiapó. Independiente de ello se aceptará la versión digital al correo electrónico jpablo.munoz@corproa.cl, siempre con copia al correo electrónico karen.moreno@corproa.cl hasta el día 26 de mayo del 2025 al medio día (12:00 horas).