



PTI MINERO  
ATACAMA



**TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA  
LICITACIÓN PRIVADA PARA LA EJECUCIÓN DE  
“CONSULTORÍA EN DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y ADOPCIÓN TECNOLÓGICA.”  
PROGRAMA TERRITORIAL INTEGRADO ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO MINERO DE  
LA REGIÓN DE ATACAMA  
CORPROA**



## TABLA DE CONTENIDO

<b>BASES ADMINISTRATIVAS</b> .....	<b>4</b>
<b>NORMATIVA</b> .....	<b>4</b>
<b>GENERALIDADES</b> .....	<b>4</b>
<b>COMUNICACIONES</b> .....	<b>4</b>
<b>DE LOS PARTICIPANTES</b> .....	<b>4</b>
<b>CALENDARIO DEL PROCESO</b> .....	<b>6</b>
<b>CONSULTAS Y ACLARACIONES</b> .....	<b>6</b>
<b>PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS</b> .....	<b>6</b>
<b>CONTENIDO DE LAS OFERTAS</b> .....	<b>7</b>
<i>Oferta Administrativa</i> .....	<b>7</b>
<i>Oferta Técnica</i> .....	<b>7</b>
<i>Oferta Económica</i> .....	<b>10</b>
<b>APERTURA DE OFERTAS</b> .....	<b>10</b>
<b>RECHAZO DE OFERTAS, INADMISIBILIDAD Y DECLARACIÓN DE PROCESO DESIERTO</b> .	<b>11</b>
<b>ACTA DE APERTURA DE OFERTAS</b> .....	<b>11</b>
<b>EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS</b> .....	<b>12</b>
<i>Fórmula y ponderaciones</i> .....	<b>12</b>
<b>EVALUACIÓN TÉCNICA</b> .....	<b>13</b>
<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA</b> .....	<b>15</b>
<b>ACTA DE EVALUACIÓN Y RANKING</b> .....	<b>16</b>
<b>PROCESO DE NEGOCIACIÓN</b> .....	<b>16</b>
<b>ADJUDICACIÓN Y CONTRATACIÓN</b> .....	<b>17</b>
<b>PLAZO DEL CONTRATO Y TÉRMINO ANTICIPADO</b> .....	<b>17</b>
<b>PRECIO REFERENCIAL</b> .....	<b>18</b>
<b>PAGOS</b> .....	<b>18</b>
<b>ENTREGABLES Y REVISIÓN</b> .....	<b>18</b>
<b>PROPIEDAD INTELECTUAL Y CONFIDENCIALIDAD</b> .....	<b>19</b>
<b>CONTRAPARTE TÉCNICA</b> .....	<b>20</b>
<b>CESIÓN Y SUBCONTRATACIÓN</b> .....	<b>20</b>
<b>RESPONSABILIDADES LABORALES</b> .....	<b>20</b>
<b>COMPETENCIA</b> .....	<b>21</b>



<b>TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA .....</b>	<b>22</b>
<b>1. Antecedentes Generales.....</b>	<b>22</b>
<b>2. Objetivo de la Asesoría .....</b>	<b>23</b>
<b>3. Empresas Beneficiarias .....</b>	<b>24</b>
<b>4. Alcance y Modalidad del Servicio .....</b>	<b>24</b>
<b>4.1 Talleres Presenciales .....</b>	<b>25</b>
<b>4.2 Seguimiento Técnico Mensual Individual .....</b>	<b>27</b>
<b>6. Metodología de Ejecución .....</b>	<b>28</b>
<b>7. Planificación y Gestión del Servicio .....</b>	<b>30</b>
<b>8. Seguimiento Técnico y Sistematización .....</b>	<b>30</b>
<b>9. Requisitos del Adjudicatario .....</b>	<b>31</b>
<b>10. Entregables Obligatorios .....</b>	<b>32</b>
<b>11. Medios de Verificación .....</b>	<b>34</b>



## **BASES ADMINISTRATIVAS**

### **NORMATIVA**

Las presentes Bases Administrativas son obligatorias para todos quienes participen en el presente proceso de licitación privada, entendiéndose aceptadas por el solo hecho de presentar una oferta.

Forman parte integrante de esta licitación los siguientes antecedentes:

- Las Ofertas Técnicas y Ofertas Económicas presentadas por los proponentes.
- Los antecedentes administrativos solicitados a cada oferente.
- Los Términos Técnicos de Referencia de Consultoría en Diversificación Productiva y Adopción Tecnológica.
- Los anexos técnicos.
- Las aclaraciones o precisiones que efectúe CORPROA, de oficio o a solicitud de los oferentes.

Para que una oferta sea considerada válida, deberá cumplir íntegramente con las disposiciones establecidas en estas Bases Administrativas y en los Términos Técnicos de Referencia.

La presentación de una oferta implica el reconocimiento y aceptación total de estas Bases para todos los efectos contractuales y legales.

### **GENERALIDADES**

Las presentes Bases Administrativas, sus Anexos y los Términos Técnicos de Referencia establecen las condiciones, normas y procedimientos que regularán la contratación y ejecución de la Consultoría en Diversificación Productiva y Adopción Tecnológica.

### **COMUNICACIONES**

Todas las comunicaciones que deban efectuarse con motivo de esta licitación deberán realizarse exclusivamente a través del correo electrónico [licitacionesaoricorfo@corproa.cl](mailto:licitacionesaoricorfo@corproa.cl)

Los plazos indicados en estas Bases se entenderán referidos a días hábiles administrativos, salvo que se indique expresamente lo contrario.

### **DE LOS PARTICIPANTES**

Podrán participar en el presente proceso personas naturales y personas jurídicas, individualmente consideradas o asociadas entre sí mediante consorcios, asociaciones, uniones temporales u otras formas de colaboración permitidas por la normativa vigente, siempre que acrediten experiencia comprobable en la prestación de servicios de



consultoría, asistencia técnica y/o acompañamiento empresarial orientados al desarrollo productivo, innovación y fortalecimiento de capacidades en empresas.

Los participantes deberán demostrar trayectoria en el diseño, ejecución y/o implementación de programas de asesoría, consultoría o acompañamiento técnico a empresas, que consideren procesos de diagnóstico, levantamiento de brechas, diseño de planes de acción y seguimiento, orientados al fortalecimiento de capacidades productivas, tecnológicas y de gestión, preferentemente en sectores productivos, industriales o vinculados a la industria minera.

El oferente deberá demostrar capacidad operativa para ejecutar el servicio en la Región de Atacama, incluyendo disponibilidad de equipo profesional, cobertura territorial y mecanismos de gestión y sistematización de la información.

Asimismo, deberán acreditar experiencia específica en al menos una de las siguientes materias: diversificación productiva, desarrollo de nuevos servicios o líneas de negocio, adopción tecnológica, innovación aplicada, eficiencia operacional, sostenibilidad o economía circular, incluyendo la elaboración de hojas de ruta tecnológicas o estratégicas para empresas.

Se valorará adicionalmente experiencia en vinculación con ecosistemas de innovación, articulación con actores públicos o privados, y trabajo con empresas proveedoras de la industria minera o sectores afines.

En el caso de postulaciones asociativas, todos los integrantes deberán acreditar idoneidad técnica y experiencia en las materias objeto del servicio, siendo responsables solidarios del cumplimiento de las obligaciones contractuales que se deriven del presente proceso. El incumplimiento de las obligaciones contractuales por parte de la adjudicataria dará derecho a CORPROA para poner término anticipado al contrato, sin perjuicio de las demás acciones que correspondan.

Todo el proceso se desarrollará en idioma español, el cual regirá para todos los documentos y comunicaciones.

La omisión, falsedad o adulteración de antecedentes relevantes será causal de inadmisibilidad de la oferta o de término anticipado del contrato, según corresponda. No podrán participar oferentes que mantengan conflictos contractuales vigentes, litigios relevantes o antecedentes que afecten gravemente la imagen institucional de CORPROA.



## CALENDARIO DEL PROCESO

Hito	Fecha
Publicación de bases	18/05/2026
Recepción de consultas hasta	22/05/2026
Publicación respuestas	26/05/2026
Fecha límite para presentar ofertas	29/05/2026
Apertura y evaluación	01/06/2026
Notificación adjudicación *	05/06/2026
Inicio estimado del servicio *	08/06/2026

\*Sujetos a modificación.

## CONSULTAS Y ACLARACIONES

Los oferentes podrán formular consultas a las Bases y a los Términos Técnicos de Referencia dentro del plazo establecido en el calendario del proceso, exclusivamente por el canal formal definido por CORPROA, es decir, a través del correo electrónico [licitacionesaioicorfo@corproa.cl](mailto:licitacionesaioicorfo@corproa.cl)

Las respuestas y aclaraciones formarán parte integrante de las Bases y deberán ser consideradas por los oferentes al preparar sus propuestas.

No se aceptarán consultas formuladas fuera de plazo o por medios distintos a los indicados.

## PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS

Las ofertas deberán presentarse en formato digital, en la forma, plazo y a través del medio que **CORPROA** indique expresamente en la invitación a ofertar.

Las ofertas deberán estructurarse obligatoriamente en los siguientes componentes:

- **Oferta Administrativa**
- **Oferta Técnica**
- **Oferta Económica**

Las ofertas serán **irrevocables** y no podrán estar sujetas a condición alguna, reservas, alternativas o modificaciones unilaterales por parte del oferente.

Con el objeto de estandarizar y facilitar el proceso de evaluación, cada componente de la oferta deberá presentarse utilizando los anexos definidos por CORPROA, según el siguiente detalle:

- La **Oferta Administrativa** deberá presentarse conforme al **Anexo N°1**.
- La **Oferta Técnica** deberá presentarse conforme al **Anexo N°2**.



- La **Oferta Económica** deberá presentarse conforme al **Anexo N°3**.

Los Anexos N°1, N°2 y N°3 serán proporcionados por CORPROA en **formato editable** como parte integrante del proceso de licitación, debiendo ser completados y presentados íntegramente por el oferente, sin alterar su estructura ni contenido base. El incumplimiento de lo señalado precedentemente podrá ser causal de inadmisibilidad de la oferta, conforme a lo establecido en las presentes Bases Administrativas.

## CONTENIDO DE LAS OFERTAS

### Oferta Administrativa

Las ofertas deberán contener los antecedentes generales del proponente solicitados en el Anexo N°1 – Oferta Administrativa, los cuales deberán presentarse de manera completa y vigente.

La Oferta Administrativa deberá incluir, como mínimo, la identificación del proponente, domicilio, datos del representante legal, antecedentes tributarios y la documentación que acredite la existencia legal, vigencia y facultades de representación del oferente, conforme a lo solicitado en el Anexo N°1.

En el caso de ofertas presentadas por consorcios, uniones temporales o asociaciones de oferentes, deberá acompañarse el contrato, acuerdo o instrumento que regule la relación entre las partes, en el cual se establezca expresamente la responsabilidad solidaria de sus integrantes frente a CORPROA y la designación de un representante común con facultades suficientes para actuar en el proceso y en la eventual ejecución del contrato.

El incumplimiento de los requisitos establecidos para la Oferta Administrativa podrá ser causal de inadmisibilidad de la propuesta, de conformidad con lo señalado en las presentes bases.

### Oferta Técnica

La Oferta Técnica deberá ajustarse estrictamente a lo establecido en los Términos Técnicos de Referencia y a las instrucciones contenidas en el Anexo N°2 – Oferta Técnica, debiendo ser presentada de forma clara, ordenada y coherente con los objetivos del servicio.

La Oferta Técnica deberá considerar, como mínimo, el desarrollo de los siguientes apartados, conforme a lo solicitado en el Anexo N°2:

- Descripción, metodología y planificación del Taller Presencial, el cual deberá tener como propósito presentar el plan de trabajo de la consultoría, sus etapas, resultados esperados y forma de ejecución, así como guiar a las empresas participantes en la identificación preliminar de oportunidades de diversificación



productiva y desarrollo de mercado en función de su capacidad instalada, experiencia previa y conocimiento del territorio. El taller deberá incorporar contenidos vinculados a las tendencias y oportunidades del sector en el marco de la Minería 4.0, considerando, entre otros, ámbitos como digitalización, monitoreo remoto, automatización, eficiencia energética, economía circular y minería verde, en coherencia con las necesidades actuales y proyectadas de las empresas mandantes. Asimismo, deberá explicitar el proceso posterior de diagnóstico técnico individual y la construcción de una propuesta de nuevo producto, servicio o unidad estratégica de negocio por empresa, incluyendo la eventual articulación con actores del sistema de ciencia, tecnología e innovación regional. Se deberá identificar al profesional responsable de su ejecución, indicando su rol, funciones y experiencia relevante.

- Metodología general de intervención, describiendo el enfoque integral del servicio, el cual deberá estar orientado al apoyo a proveedores locales mediante dos líneas de trabajo: diversificación productiva, enfocada en la identificación y desarrollo de nuevos productos o servicios de mayor valor agregado, y desarrollo de mercado, orientado a fortalecer la propuesta de valor de empresas proveedoras para facilitar su acceso a nuevos contratos o ampliar su presencia con mandantes. La metodología deberá detallar la forma en que se articularán el taller presencial y el seguimiento técnico individual, asegurando coherencia, progresión y continuidad en el proceso de acompañamiento, incorporando criterios asociados a la transformación digital, sostenibilidad, integración a la cadena de valor minera y alineamiento con los desafíos de la industria.
- Descripción, metodología y planificación del Seguimiento Técnico Mensual Individual, el cual deberá considerar, al menos, la realización de un diagnóstico técnico inicial por empresa, que permita caracterizar su situación actual, capacidades, servicios ofrecidos, nivel de sofisticación y vinculación con la industria minera; el levantamiento de información técnica orientada a la identificación de oportunidades concretas de diversificación productiva y/o desarrollo de mercado; la elaboración de hojas de ruta individuales, contemplando al menos 14 documentos técnicos, uno por empresa, que definan la estructuración de un nuevo producto, servicio o unidad estratégica de negocio, con metas claras y alcanzables; la planificación y ejecución de sesiones de acompañamiento mensual entre los meses de mayo y septiembre; la aplicación práctica de los contenidos abordados en el taller presencial; el diseño y uso de instrumentos de registro, seguimiento y sistematización del proceso; la generación de entregables individuales por empresa; la trazabilidad del proceso de acompañamiento; y la evaluación final de los avances alcanzados por las empresas participantes.
- El seguimiento técnico deberá considerar, además, la identificación de oportunidades que puedan requerir desarrollo o adaptación tecnológica, incluyendo aquellos casos en que los desafíos levantados puedan implicar incertidumbre tecnológica o científica, promoviendo, cuando corresponda, la vinculación con docentes, investigadores o instituciones de educación superior



- del territorio, con el objeto de fortalecer el desarrollo de soluciones, prototipos o mejoras sustantivas en productos o servicios.
- Articulación con instrumentos de investigación y desarrollo, de carácter referencial y complementario, en aquellos casos en que los desafíos identificados presenten potencial para ser abordados mediante actividades de investigación y desarrollo. La propuesta deberá considerar la capacidad de identificar este tipo de oportunidades y orientar preliminarmente a las empresas respecto de los requisitos generales para acceder a instrumentos como la Ley de Incentivo Tributario a la I+D u otros mecanismos públicos de financiamiento, sin que ello implique la obligación de formular o postular proyectos en el marco de la presente consultoría. Esta articulación deberá resguardar la confidencialidad de la información técnica y estratégica de las empresas participantes.
  - Sistema de registro, seguimiento y medios de verificación, detallando los mecanismos que permitirán evidenciar la correcta ejecución del servicio, incluyendo diagnósticos técnicos individuales por empresa, hojas de ruta o planes personalizados, registros de reuniones y sesiones de trabajo, informe consolidado de resultados de la consultoría y evaluación de los participantes respecto del proceso.
  - Valor agregado de la propuesta, señalando los elementos diferenciadores que contribuyan al logro de los objetivos del servicio, tales como herramientas metodológicas adicionales, instrumentos de análisis técnico, mecanismos de vinculación con actores del ecosistema productivo, tecnológico o académico, visitas a terreno u otros, siempre que no contradigan ni sustituyan lo establecido en las Bases Técnicas.
  - Equipo de trabajo propuesto, individualizando a los profesionales que participarán en la ejecución del servicio, indicando sus roles, funciones, experiencia relevante en materias tales como diversificación productiva, desarrollo de proveedores, desarrollo de mercados, innovación y/o adopción tecnológica, así como la dedicación comprometida para la ejecución del taller presencial y el seguimiento técnico individual.
  - Planificación general del servicio y carta Gantt, que refleje de manera clara y coherente la secuencia de actividades, incluyendo el taller presencial, el seguimiento técnico mensual individual entre mayo y septiembre, visitas a terreno en caso de ser consideradas, hitos relevantes y entregables comprometidos.

La Oferta Técnica deberá presentarse conforme a la estructura y requerimientos definidos en el Anexo N°2. El incumplimiento de alguno de los contenidos mínimos señalados podrá ser causal de inadmisibilidad técnica o de una evaluación desfavorable, según corresponda.



## Oferta Económica

La Oferta Económica deberá expresar el valor total del servicio en pesos chilenos, impuestos incluidos, según corresponda, y deberá ser presentada conforme a lo establecido en el Anexo N°3 – Oferta Económica.

La propuesta económica deberá desglosar los costos asociados a la ejecución del servicio y considerar todos los costos directos e indirectos necesarios para la correcta ejecución de la consultoría, incluyendo, entre otros, honorarios profesionales, preparación, lugar y ejecución del taller presencial, servicio de coffee break, seguimiento técnico mensual, materiales, traslados, equipamiento, sistematización de información y elaboración de entregables.

El precio ofertado será fijo, no estará sujeto a reajustes ni intereses y se mantendrá vigente durante toda la ejecución del contrato.

## APERTURA DE OFERTAS

### Acto de apertura

La apertura de las ofertas se efectuará en la fecha y hora señaladas en el calendario del proceso, ante la Gerencia General de CORPROA o la persona que ésta designe, quien actuará como ministro de fe del proceso. El acto podrá realizarse de manera presencial o remota, según defina CORPROA en la invitación a ofertar.

### Alcance de la revisión en apertura

En el acto de apertura se verificará, a lo menos, lo siguiente:

- a) Recepción o ausencia de la Oferta Administrativa, Oferta Técnica y Oferta Económica, en la forma y plazo establecidos.
- b) Existencia de omisiones o errores formales en antecedentes administrativos, en la estructura de presentación o en documentos requeridos.

Solo se procederá a revisar ofertas presentadas por los medios definidos por CORPROA y dentro de plazo. En cualquier caso, solo serán admitidas a evaluación las ofertas técnicas que contengan la totalidad de antecedentes requeridos para su evaluación.

### Constancia de omisiones y errores formales

En el acto de apertura se dejará constancia de las omisiones o errores formales detectados. Dichas omisiones podrán ser objeto de solicitud de subsanación únicamente cuando no alteren el fondo de la oferta, no modifiquen el precio ni otorguen ventaja competitiva respecto de otros oferentes.



## **Subsanación de omisiones formales**

CORPROA podrá solicitar a los oferentes subsanar errores u omisiones formales detectadas en el acto de apertura o durante la revisión de admisibilidad, siempre que la rectificación no altere el contenido técnico de la oferta ni el precio, y no vulnere el principio de igualdad entre oferentes ni la estricta sujeción a las Bases. Para estos efectos, se otorgará un plazo de 3 días hábiles para subsanar. Vencido el plazo sin subsanar, la oferta podrá ser rechazada sin más trámite.

## **RECHAZO DE OFERTAS, INADMISIBILIDAD Y DECLARACIÓN DE PROCESO DESIERTO**

### **Inadmisibilidad por incumplimiento de Bases o TTRR**

CORPROA declarará inadmisibles aquellas ofertas que no cumplan los requisitos establecidos en las Bases Administrativas, en los TTRR y/o en la invitación a ofertar, incluyendo, a modo ejemplar:

- a) Presentación fuera de plazo o por canal distinto al definido.
- b) No acompañar la totalidad de antecedentes obligatorios, una vez vencido el plazo de subsanación de omisiones formales, si éste se hubiese otorgado.
- c) Alterar, condicionar o modificar el precio mediante glosas, notas o condiciones.
- d) No acreditar el equipo mínimo requerido.
- e) Incumplir condiciones técnicas mínimas exigidas por TTRR.

### **Facultad de declarar desierto el proceso**

CORPROA podrá declarar desierto el proceso cuando:

- a) No se presenten ofertas; o
- b) Las ofertas presentadas no resulten convenientes a los intereses de CORPROA, considerando aspectos técnicos, económicos, de riesgo, plazos o calidad esperada.

## **ACTA DE APERTURA DE OFERTAS**

Terminado el acto de apertura se levantará un acta en la cual se dejará constancia, a lo menos, de:

- a) Día y hora de la apertura.
- b) Individualización de los oferentes.
- c) Documentos recibidos por cada oferente (administrativos, técnicos y económicos)
- d) Omisiones o errores formales detectados.
- e) Cualquier hecho relevante ocurrido durante el acto.

El acta será firmada por la Gerencia General de CORPROA o por la persona que esta designe.



## EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS

Las ofertas admisibles serán evaluadas por un Comité Técnico designado por CORPROA. El Comité podrá ser asesorado por profesionales externos cuando CORPROA lo estime pertinente.

La evaluación considerará criterios técnicos y económicos, incluyendo:

- Calidad y coherencia de la propuesta técnica.
- Metodología.
- Experiencia del oferente y del equipo.
- Oferta económica.

Del proceso de evaluación se elaborará un acta suscrita por los integrantes del Comité Técnico, la cual dará cuenta del análisis, puntajes, ranking y recomendación fundada.

CORPROA se reserva el derecho de adjudicar la oferta que estime más conveniente a sus intereses, aun cuando no sea la de menor precio, o de declarar desierta la licitación.

### Fórmula y ponderaciones

Las ofertas que resulten admisibles serán evaluadas considerando criterios técnicos y económicos, de acuerdo con lo establecido en las presentes bases.

La evaluación técnica tendrá una ponderación máxima de 70 puntos y la evaluación económica una ponderación máxima de 30 puntos, totalizando un puntaje máximo de 100 puntos.

El puntaje final de cada oferta se calculará mediante la suma del puntaje obtenido en la evaluación técnica y del puntaje obtenido en la evaluación económica, conforme a la siguiente fórmula:

$$\text{Puntaje Final} = \text{Puntaje Técnico} + \text{Puntaje Económico}$$

Donde:

- El puntaje técnico máximo corresponde a 70 puntos.
- El puntaje económico máximo corresponde a 30 puntos.

La oferta que obtenga el mayor puntaje final será considerada como la mejor evaluada del proceso, sin perjuicio de las facultades de CORPROA establecidas en las presentes bases.



## EVALUACIÓN TÉCNICA

La evaluación técnica tiene por objeto ponderar la idoneidad del oferente para ejecutar la consultoría de Diversificación Productiva y Adopción Tecnológica para Proveedores de la Minería, de conformidad con los Términos Técnicos de Referencia y con los contenidos exigidos en el Anexo N°2 – Oferta Técnica.

La evaluación técnica considerará la calidad, coherencia y factibilidad de la propuesta presentada, la solidez de la metodología de intervención y del acompañamiento técnico individual, así como la experiencia del oferente y del equipo profesional propuesto, en relación con los objetivos del servicio.

En particular, la evaluación técnica se realizará sobre la base de los antecedentes desarrollados en el Anexo N°2, considerando, entre otros, los siguientes aspectos:

- Calidad y coherencia de la propuesta técnica, evaluando el grado de comprensión de los Términos Técnicos de Referencia y la adecuada formulación del taller presencial, especialmente en su capacidad para presentar el plan de trabajo, orientar a las empresas en la identificación de oportunidades de diversificación productiva y desarrollo de mercado, y su vinculación con el proceso posterior de diagnóstico y acompañamiento técnico.
- Metodología de ejecución, considerando la articulación entre el taller presencial y el seguimiento técnico mensual individual, la calidad del diagnóstico por empresa, la construcción de hojas de ruta orientadas a la generación de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio, y la incorporación de enfoques asociados a la Minería 4.0, adopción tecnológica y vinculación con actores del ecosistema de innovación, incluyendo la eventual identificación de oportunidades con potencial de investigación y desarrollo.
- Calidad del seguimiento técnico, evaluando la pertinencia del acompañamiento individual, la aplicación práctica del proceso de asesoría, la trazabilidad de las actividades, la calidad de los instrumentos de registro y sistematización, y la coherencia entre los resultados obtenidos y los objetivos del servicio.
- Experiencia del oferente y del equipo de trabajo, evaluando la experiencia comprobable en la ejecución de servicios similares, tales como diversificación productiva, desarrollo de proveedores, desarrollo de mercados, innovación o sector minero, así como la idoneidad, trayectoria y dedicación del equipo profesional propuesto.

La evaluación técnica se realizará sobre la base de los antecedentes presentados en el Anexo N°2 – Oferta Técnica, de acuerdo con los criterios, subcriterios y puntajes máximos establecidos en las tablas de evaluación correspondientes, cuya sumatoria total será de 100 puntos.

Ítem 1: Descripción, metodología y planificación de los talleres (35 puntos)

Letra	Subcriterio a evaluar	Puntaje máximo
A	Claridad en la estructura del taller, incluyendo presentación del plan de trabajo, etapas y resultados esperados	5
B	Pertinencia de los contenidos en relación con diversificación productiva, desarrollo de mercado y contexto de la Minería 4.0	5
C	Metodología de enseñanza–aprendizaje y su capacidad para facilitar la identificación de oportunidades por parte de las empresas	5
D	Coherencia entre el taller y el proceso posterior de diagnóstico y construcción de hojas de ruta	5
E	Claridad de los resultados esperados del taller, especialmente en la identificación preliminar de nuevos productos o servicios	5
F	Incorporación de enfoque de vinculación con academia e identificación de oportunidades con potencial tecnológico o de I+D	5
G	Experiencia y pertinencia del profesional responsable del taller	5
<b>Total Ítem 1</b>		<b>35 puntos</b>

Ítem 2: Descripción, metodología y planificación del Seguimiento Técnico Mensual Individual (45 puntos)

Letra	Subcriterio a evaluar	Puntaje máximo
A	Calidad de la metodología de seguimiento técnico, incluyendo diagnóstico inicial y levantamiento de información por empresa	8
B	Calidad técnica en la construcción de hojas de ruta, incluyendo definición de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio	8
C	Incorporación efectiva de diversificación productiva y desarrollo de mercado en cada empresa	6
D	Incorporación del enfoque Minería 4.0 y alineamiento con necesidades de mandantes	6
E	Capacidad de identificar oportunidades con componente tecnológico y eventual articulación con academia o I+D	5
F	Aplicación práctica del acompañamiento técnico durante el proceso	4

Letra	Subcriterio a evaluar	Puntaje máximo
G	Sistema de registro, trazabilidad y sistematización del proceso (actas, respaldos, carpetas digitales)	3
H	Experiencia y pertinencia del equipo responsable del seguimiento técnico	3
I	Coherencia entre el seguimiento, los objetivos del servicio y los resultados esperados	2
<b>Total Ítem 2</b>		<b>45 puntos</b>

### Ítem 3: Evaluación de la Experiencia del Oferente (20 puntos)

Letra	Subcriterio a evaluar	Puntaje máximo
A	Años de experiencia del oferente en servicios similares (diversificación productiva, desarrollo de proveedores, desarrollo de mercado, innovación o sector minero)	10
B	Cantidad de trabajos o proyectos similares ejecutados, acreditados mediante antecedentes verificables	10
<b>Total Ítem 3</b>		<b>20 puntos</b>

### PUNTAJE TÉCNICO TOTAL

El puntaje técnico máximo será de 100 puntos, resultante de la suma de los puntajes obtenidos en el Ítem 1, 2 y 3.

Para efectos de la evaluación final del proceso, el puntaje técnico obtenido por cada oferta será ponderado en un 70%, conforme a lo establecido en las presentes bases, integrándose posteriormente con el puntaje obtenido en la evaluación económica.

### EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica tendrá una ponderación máxima de 30 puntos, formando parte del puntaje total del proceso de evaluación, el cual considera un máximo de 100 puntos, de conformidad con lo establecido en las presentes Bases Administrativas.

La asignación del puntaje económico se realizará en función del precio ofertado por cada oferente, considerando exclusivamente aquellas ofertas económicas que resulten admisibles. La oferta económica admisible de menor precio obtendrá el puntaje máximo, y las demás ofertas recibirán un puntaje proporcionalmente inferior, de acuerdo con el criterio definido por el Comité Evaluador y aplicado de manera uniforme a todas las propuestas.



En caso de que dos o más ofertas económicas admisibles presenten el mismo valor, CORPROA, a través del Comité Evaluador, aplicará todas las facultades establecidas en las presentes Bases Administrativas para analizar la coherencia y consistencia del presupuesto presentado por cada oferente, en función del desglose detallado exigido en el Anexo N°3 – Oferta Económica. Dicho análisis considerará la pertinencia de los costos directos e indirectos, la correcta imputación de gastos, la proporcionalidad de los ítems presupuestarios y su alineación con los requerimientos técnicos del servicio. En estos casos, el puntaje económico será asignado en base a este análisis técnico-financiero comparado, resguardando criterios de objetividad, trazabilidad y debida fundamentación.

La oferta económica deberá expresarse en pesos chilenos, incluyendo todos los impuestos que correspondan. El precio ofertado será fijo y no estará sujeto a reajustes, intereses ni condiciones de ningún tipo durante la vigencia del contrato.

El precio ofertado deberá considerar la totalidad de los costos directos e indirectos necesarios para el cumplimiento íntegro del contrato, conforme a lo establecido en las Bases Administrativas, los Términos Técnicos de Referencia y el Anexo N°3 – Oferta Económica.

Se declararán inadmisibles aquellas ofertas económicas que presenten errores aritméticos no subsanables, que condicionen el precio ofertado o que se aparten de lo establecido en las Bases Administrativas, los Términos Técnicos de Referencia y el Anexo N°3.

## **ACTA DE EVALUACIÓN Y RANKING**

Finalizado el proceso de evaluación, el Comité Técnico elaborará un acta que contendrá, a lo menos:

- a) Puntajes obtenidos por cada oferente en cada criterio y subcriterio.
- b) Fundamentación técnica resumida de la evaluación realizada.
- c) Ranking final de las ofertas evaluadas.
- d) Recomendación fundada de adjudicación o de declaración desierta del proceso.
- e) Identificación de las ofertas no evaluadas por inadmisibilidad, indicando la causal correspondiente.

## **PROCESO DE NEGOCIACIÓN**

Una vez finalizado el proceso de evaluación y antes de la suscripción del contrato, CORPROA podrá iniciar un proceso de negociación con el oferente mejor evaluado, cuyo objeto será revisar, ajustar y consensuar aspectos técnicos y administrativos necesarios para una correcta ejecución de los servicios.



El proceso de negociación podrá considerar, entre otros aspectos, el ajuste y definición de los porcentajes de pago asociados a cada etapa del proyecto, los cuales deberán guardar directa relación con los avances técnicos efectivos y con la aprobación de los entregables establecidos en los Términos Técnicos de Referencia.

Asimismo, durante el proceso de negociación podrán acordarse las condiciones de subcontratación y/o cesión total o parcial del contrato, las cuales deberán contar en todo caso con la autorización previa y expresa de CORPROA, manteniéndose la responsabilidad íntegra del adjudicatario respecto del cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Durante este proceso se establecerán, además, las condiciones contractuales definitivas, incluyendo, a lo menos, el plazo de ejecución del contrato, el régimen de multas por incumplimiento o atraso, las causales y efectos de la terminación anticipada, las condiciones de facturación y pago, y todas aquellas cláusulas administrativas y legales necesarias para una adecuada administración del contrato. Los acuerdos alcanzados durante el proceso de negociación deberán quedar debidamente documentados y serán incorporados en el contrato que se suscriba entre las partes.

En caso de no alcanzarse acuerdo respecto de los aspectos revisados, CORPROA se reserva el derecho de dejar sin efecto el proceso de negociación y continuar con el siguiente oferente mejor evaluado, sin que ello genere derecho a indemnización alguna.

## **ADJUDICACIÓN Y CONTRATACIÓN**

La adjudicación será comunicada formalmente al oferente seleccionado.

El adjudicatario deberá suscribir el contrato dentro del plazo que CORPROA determine y entregar, previamente, la garantía de fiel y oportuno cumplimiento del contrato si esta fuere exigida.

## **PLAZO DEL CONTRATO Y TÉRMINO ANTICIPADO**

El plazo del contrato será el que se establezca en los Términos Técnicos de Referencia y en el contrato que se suscriba entre las partes, considerando los ajustes que, de corresponder, se acuerden durante el proceso de negociación previo a la firma del contrato.

Sin perjuicio de lo anterior, CORPROA podrá poner término anticipado al contrato, en forma unilateral y fundada, en caso de incumplimiento grave o reiterado de las obligaciones contractuales por parte de la adjudicataria, insolvencia, pérdida de capacidades técnicas comprometidas, incumplimiento de plazos, o por cualquier otra causal que afecte el correcto desarrollo del proyecto, de conformidad con lo que se establezca en el contrato respectivo.

Las causales, procedimientos y efectos del término anticipado del contrato quedarán expresamente regulados en el contrato que se suscriba entre las partes.



## PRECIO REFERENCIAL

El precio referencial para la contratación del servicio asciende a la suma total de \$6.000.000 (seis millones de pesos), impuestos incluidos.

Las propuestas económicas que presenten los oferentes deberán considerar todos los costos asociados a la correcta ejecución del servicio, incluyendo, entre otros, honorarios profesionales, preparación y ejecución del taller presencial, servicio de coffee break para los participantes, seguimiento técnico mensual, materiales, traslados, equipamiento, sistematización de información y elaboración de entregables, no pudiendo generar cobros adicionales por estos conceptos.

La propuesta económica deberá ser presentada y detallada conforme a lo establecido en el Anexo N°3, el cual será parte integrante de las presentes bases.

## PAGOS

Los pagos se efectuarán contra la aprobación conforme de los entregables asociados a cada etapa del servicio, de acuerdo con lo establecido en los presentes Términos Técnicos de Referencia y con los porcentajes e hitos de pago que se definan en el contrato que se suscriba entre las partes.

Cada estado de pago deberá contar con el respaldo de la aprobación formal de los entregables correspondientes por parte de la contraparte técnica designada por CORPROA, quien verificará el cumplimiento de los contenidos, la metodología, los plazos y la calidad técnica del servicio ejecutado.

Los porcentajes de pago podrán ser acordados durante el proceso de negociación contractual, en función del avance técnico efectivo y del cumplimiento de los entregables comprometidos, asegurando coherencia entre el progreso del servicio y los desembolsos asociados.

Las condiciones de facturación, los plazos de pago y los demás aspectos administrativos vinculados a los pagos serán establecidos en el contrato que se suscriba entre las partes, de conformidad con la normativa vigente y los procedimientos internos de CORPROA.

## ENTREGABLES Y REVISIÓN

Los entregables del servicio deberán presentarse de conformidad con las etapas, contenidos, productos y grados de avance definidos en los Términos Técnicos de Referencia, considerando la correcta ejecución del taller inicial de diagnóstico y del seguimiento técnico mensual individual.

El adjudicatario deberá generar y mantener respaldos mensuales del trabajo realizado, los cuales deberán dar cuenta de las actividades ejecutadas durante cada período, incluyendo los verificadores respectivos solicitados en los Términos Técnicos de



Referencia, tales como registros de asistencia, actas de seguimiento, material desarrollado, evidencias fotográficas o digitales y cualquier otro medio de verificación exigido.

Cada actividad ejecutada deberá contar con los respaldos y verificadores correspondientes, los cuales formarán parte integral de los entregables y serán condición necesaria para su revisión y aprobación por parte de la contraparte técnica. Los entregables deberán presentarse de manera completa y consolidada. Solo se revisarán entregas completas; las entregas parciales, incompletas o que no se ajusten a lo exigido en los Términos Técnicos de Referencia y en el contrato podrán ser rechazadas sin revisión.

Las observaciones formuladas por la contraparte técnica deberán ser subsanadas por el adjudicatario dentro de los plazos que se establezcan, sin costo adicional para CORPROA.

Las condiciones específicas de presentación de entregables, informes de avance, plazos de revisión, plazos de observaciones y mecanismos de aprobación serán reguladas en el contrato que se suscriba entre las partes, el cual complementará y detallará lo establecido en las presentes bases y en los Términos Técnicos de Referencia.

## **PROPIEDAD INTELECTUAL Y CONFIDENCIALIDAD**

Toda la información, antecedentes, documentos, bases de datos, diagnósticos, registros, actas, reportes, sistematizaciones, materiales y resultados generados, recopilados o elaborados por el adjudicatario en el marco de la ejecución del servicio serán de propiedad exclusiva de CORPROA, sin perjuicio de los derechos que correspondan a los beneficiarios respecto de su información propia.

El adjudicatario no podrá, bajo ninguna circunstancia, utilizar la información levantada, las bases de datos de beneficiarios, ni los resultados del servicio para fines distintos a los establecidos en los presentes Términos Técnicos de Referencia, tales como difusión, promoción, uso comercial, elaboración de estudios, presentaciones externas u otros proyectos, salvo que cuente con autorización expresa y por escrito de CORPROA.

Toda la información a la que tenga acceso el adjudicatario durante la ejecución del servicio será considerada de carácter confidencial y sensible, en especial aquella relacionada con la situación financiera, administrativa, estratégica y contractual de las empresas beneficiarias. En consecuencia, el adjudicatario deberá adoptar todas las medidas necesarias para resguardar la confidencialidad, integridad y correcto manejo de dicha información.

El adjudicatario no podrá divulgar, publicar, comunicar ni difundir total o parcialmente la información, datos o resultados del servicio a terceros, ni por medios físicos, digitales o electrónicos, sin la autorización previa, expresa y por escrito de CORPROA. Esta



obligación se mantendrá vigente durante toda la ejecución del servicio y con posterioridad a su término.

El incumplimiento de las obligaciones de propiedad intelectual y confidencialidad establecidas en este apartado será considerado un incumplimiento grave del contrato y podrá dar lugar a las acciones legales y administrativas que correspondan, sin perjuicio de las responsabilidades civiles y legales que pudieran derivarse.

### **CONTRAPARTE TÉCNICA**

La supervisión técnica, coordinación operativa y seguimiento de la correcta ejecución del servicio estarán a cargo del Gestor Territorial del Programa Territorial Integrado (PTI) Encadenamiento Productivo Minero de la Región de Atacama, o de quien este designe formalmente como su representante.

La contraparte técnica será responsable de coordinar con el adjudicatario la planificación y ejecución de las actividades, validar el cumplimiento de los contenidos, metodología, plazos y entregables establecidos en los presentes Términos Técnicos de Referencia, y realizar el seguimiento técnico del contrato durante toda su vigencia.

Asimismo, corresponderá a la contraparte técnica canalizar las observaciones, solicitudes de ajustes, requerimientos de información y validaciones necesarias para asegurar el correcto desarrollo del servicio, así como velar por la coherencia de la ejecución con los objetivos del PTI y las directrices definidas por CORPROA.

### **CESIÓN Y SUBCONTRATACIÓN**

El adjudicatario no podrá ceder, transferir ni traspasar total o parcialmente los derechos y obligaciones derivados del contrato que se suscriba, ni subcontratar la ejecución de las actividades comprometidas en los presentes Términos Técnicos de Referencia, sin la autorización previa, expresa y por escrito de CORPROA.

La ejecución del servicio deberá ser realizada directamente por el adjudicatario y por el equipo profesional declarado en su propuesta, siendo este responsable exclusivo del cumplimiento íntegro de las obligaciones técnicas, administrativas y contractuales establecidas.

Cualquier cesión o subcontratación realizada sin la autorización señalada será considerada un incumplimiento grave del contrato y facultará a CORPROA para poner término anticipado al mismo, sin perjuicio de las acciones legales y administrativas que correspondan.

### **RESPONSABILIDADES LABORALES**

El adjudicatario será el único y exclusivo responsable del cumplimiento íntegro de todas las obligaciones laborales, previsionales, de seguridad social y de seguridad y salud en el



PTI MINERO  
ATACAMA

- Iniciativa -

**CORFO**

Comité Desarrollo Productivo  
**ATACAMA**  
por CORFO

Ejecutado por

**CORPROA**  
ATACAMA



trabajo respecto de su personal dependiente, colaboradores, profesionales y cualquier otra persona que participe en la ejecución del servicio objeto de los presentes Términos Técnicos de Referencia.

CORPROA no tendrá, en ningún caso, vínculo ni responsabilidad laboral, previsional o contractual alguna con las personas que el adjudicatario destine para la ejecución del servicio, no existiendo relación de subordinación ni dependencia entre dichas personas y CORPROA.

El adjudicatario deberá mantener indemne a CORPROA frente a cualquier reclamo, demanda, multa, sanción o acción legal que pudiera interponerse por parte de trabajadores, organismos fiscalizadores o terceros, derivada del incumplimiento de las obligaciones laborales, previsionales o de seguridad social a su cargo.

### **COMPETENCIA**

Toda controversia que no pueda resolverse de común acuerdo será sometida a los Tribunales Ordinarios de Justicia con asiento en la ciudad de Copiapó.



## TÉRMINOS TÉCNICOS DE REFERENCIA

### Consultoría en diversificación productiva y adopción tecnológica.

#### 1. Antecedentes Generales

El Programa Territorial Integrado (PTI) Encadenamiento Productivo Minero de la Región de Atacama tiene como propósito fortalecer la competitividad de los proveedores locales mediante el desarrollo de capacidades empresariales, técnicas y de articulación con la industria minera regional.

El desarrollo de proveedores constituye un eje estratégico para el fortalecimiento de la competitividad y sostenibilidad de la minería regional, en la medida que permite avanzar hacia una cadena de valor más integrada, eficiente y alineada con las exigencias actuales del sector. En este contexto, las empresas proveedoras locales cumplen un rol clave en la provisión de bienes y servicios, sin embargo, enfrentan limitaciones estructurales que dificultan su escalamiento y posicionamiento competitivo, tales como la concentración en servicios de bajo valor agregado, la baja adopción tecnológica y la limitada participación en servicios especializados requeridos por la industria minera.

Adicionalmente, el sector minero ha experimentado una evolución significativa hacia modelos de operación más integrados, digitales y sostenibles, en el marco de la denominada Minería 4.0, lo que ha incrementado la demanda por soluciones asociadas a monitoreo remoto, automatización, analítica de datos, eficiencia energética, gestión hídrica, economía circular y minería verde. Este escenario plantea una oportunidad concreta para que proveedores locales puedan diversificar su oferta, desarrollar nuevos servicios y fortalecer su propuesta de valor en función de estas tendencias.

En coherencia con estas brechas y oportunidades, el Plan de Trabajo del PTI contempla la ejecución de una consultoría especializada orientada a apoyar a proveedores locales en la identificación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio, mediante dos líneas de acción complementarias: la diversificación productiva, enfocada en la incorporación de servicios de mayor valor agregado, y el desarrollo de mercado, orientado al fortalecimiento de la propuesta de valor de empresas proveedoras para facilitar su acceso a nuevos contratos o ampliar su presencia con empresas mandantes.

La presente contratación se enmarca en dicho compromiso programático y considera la ejecución de un proceso estructurado que incluye un taller presencial de iniciación, un diagnóstico técnico individual por empresa, la elaboración de hojas de ruta personalizadas y un proceso de acompañamiento técnico mensual, con el objetivo de avanzar de manera concreta en el cierre de brechas y en la generación de nuevas oportunidades de negocio para los proveedores participantes.



## 2. Objetivo de la Asesoría

### Objetivo General

Apoyar a proveedores locales vinculados a la industria minera de la Región de Atacama en la identificación y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio, mediante procesos de diversificación productiva, desarrollo de mercado y fortalecimiento de asociatividad empresarial, orientados a la generación de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio de mayor valor agregado y al fortalecimiento de su propuesta de valor, considerando su nivel de desarrollo, capacidades y experiencia, así como su potencial de alineamiento con las necesidades de la industria minera, con el propósito de facilitar su acceso a nuevos contratos o la ampliación de servicios con empresas mandantes y la generación de iniciativas colaborativas entre proveedores locales.

### Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico técnico individual de al menos 14 empresas proveedoras priorizadas, que permita caracterizar su situación actual, capacidades, servicios ofrecidos y nivel de desarrollo, identificando brechas y oportunidades de diversificación productiva y/o fortalecimiento de su posicionamiento en el mercado.
- Diseñar hojas de ruta personalizadas para cada empresa participante, orientadas a la definición y estructuración de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio de mayor valor agregado, considerando su capacidad instalada, experiencia y potencial de desarrollo, así como oportunidades de mejora o incorporación de soluciones pertinentes a su realidad.
- Incorporar en las hojas de ruta el desarrollo de un modelo de negocios para cada producto, servicio o unidad estratégica de negocio propuesta, incluyendo la definición de propuesta de valor, segmentos de clientes, estructura de ingresos y costos, y elementos clave para su implementación.
- Elaborar, para cada iniciativa propuesta, un presupuesto estimado y una evaluación técnico-económica que permita analizar su factibilidad, considerando costos, requerimientos operativos, condiciones habilitantes, principales riesgos y potencial de desarrollo en el mercado.
- Fortalecer la propuesta de valor de las empresas participantes, apoyando la identificación de ventajas competitivas, diferenciación de servicios y oportunidades de posicionamiento, con foco en mejorar su competitividad y facilitar su acceso a nuevos contratos o la ampliación de servicios con empresas mandantes.
- Implementar un proceso de acompañamiento técnico individual, que permita apoyar la aplicación práctica de las hojas de ruta, la validación inicial de las oportunidades identificadas y la vinculación de las empresas con requerimientos reales de la industria minera.
- Promover espacios de asociatividad y colaboración empresarial entre proveedores participantes, fomentando la identificación de capacidades



- complementarias, oportunidades de articulación territorial y mecanismos de trabajo conjunto orientados a procesos de licitación, generación de nuevos negocios o desarrollo colaborativo de productos y servicios.
- Incorporar contenidos y herramientas prácticas asociadas a modelos de colaboración empresarial, tales como unión temporal de proveedores, joint venture, estrategias de negociación colaborativa y mecanismos de articulación para la presentación conjunta a oportunidades comerciales o procesos de contratación.
  - Identificar, para cada iniciativa desarrollada, su potencial de acceso a fuentes de financiamiento público o privado, así como su eventual elegibilidad para instrumentos de investigación y desarrollo en aquellos casos que corresponda, orientando de manera referencial a las empresas respecto de alternativas de financiamiento pertinentes.
  - Promover, cuando corresponda, la vinculación de las empresas participantes con académicos, investigadores y/o instituciones de educación superior de la región, con el propósito de fortalecer el desarrollo de soluciones, validar técnicamente las iniciativas propuestas o avanzar en procesos de innovación aplicada.
  - Identificar, cuando corresponda, oportunidades que puedan requerir desarrollo o adaptación de soluciones, incluyendo aquellas con potencial de innovación o desarrollo tecnológico, promoviendo de manera referencial la articulación con actores del ecosistema de conocimiento.
  - Asegurar la generación de los medios de verificación comprometidos, incluyendo diagnósticos técnicos por empresa, hojas de ruta personalizadas, registros de reuniones y actividades realizadas, evaluación de los participantes y un informe final consolidado que dé cuenta de los resultados de la consultoría.

### 3. Empresas Beneficiarias

La actividad deberá beneficiar al menos a 14 empresas proveedoras.

### 4. Alcance y Modalidad del Servicio

El servicio contempla la ejecución de un taller presencial de inicio, orientado a presentar los objetivos, alcances, etapas y metodología de la consultoría, así como los resultados esperados del proceso. Esta instancia deberá permitir alinear expectativas con las empresas participantes y facilitar la identificación preliminar de oportunidades de diversificación productiva y desarrollo de mercado, en función de sus capacidades, experiencia y conocimiento del sector.

Asimismo, el servicio deberá incorporar un taller práctico complementario orientado a promover la asociatividad y colaboración empresarial entre proveedores locales, abordando herramientas y mecanismos de articulación para el desarrollo conjunto de oportunidades de negocio, presentación colaborativa a licitaciones y generación de nuevos productos o servicios. Esta instancia deberá contemplar contenidos asociados a modelos de asociatividad empresarial, unión temporal de proveedores, joint venture,



negociación colaborativa, identificación de capacidades complementarias y estrategias de articulación territorial entre empresas participantes.

Asimismo, considera la realización de un diagnóstico técnico individual para cada empresa beneficiaria, con el fin de caracterizar su situación actual, capacidades, servicios ofrecidos y nivel de desarrollo, identificando brechas y oportunidades concretas de diversificación productiva y/o fortalecimiento de su propuesta de valor.

Posteriormente, se deberá implementar un proceso de acompañamiento y seguimiento técnico individual de carácter mensual, de (5) cinco meses, orientado a apoyar el diseño, validación y ajuste de una hoja de ruta por empresa. Dichas hojas de ruta deberán contemplar la definición de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio de mayor valor agregado, así como acciones orientadas al fortalecimiento de la propuesta de valor y su vinculación con oportunidades del sector minero.

En el marco del proceso de acompañamiento, se podrán promover instancias de articulación y colaboración entre empresas participantes, cuando existan oportunidades de complementariedad técnica, comercial o territorial que permitan fortalecer procesos de diversificación productiva, desarrollo de mercado o acceso conjunto a oportunidades comerciales.

En el marco de este seguimiento, se deberá contemplar al menos una visita presencial por empresa, con una duración mínima de 2 horas, cuyo objetivo será conocer en terreno las instalaciones, capacidades operativas y condiciones habilitantes, con el fin de evaluar la factibilidad de implementación de las oportunidades identificadas, así como eventuales requerimientos asociados a infraestructura, procesos, certificaciones u otros aspectos relevantes.

Los demás procesos de acompañamiento podrán desarrollarse de manera remota, debiendo el oferente asegurar una dedicación mínima de 3 horas mensuales por empresa, resguardando la continuidad, calidad y trazabilidad del proceso de asesoría. De manera complementaria, durante el proceso de acompañamiento se deberá considerar la identificación de oportunidades que, en función de su complejidad, puedan requerir el desarrollo o adaptación de soluciones, incluyendo la eventual vinculación con actores del ecosistema de conocimiento, tales como instituciones de educación superior, centros tecnológicos o investigadores, en carácter referencial y no obligatorio.

#### **4.1 Talleres Presenciales**

Se deberán ejecutar dos talleres presenciales en el marco del programa, de acuerdo con las siguientes características:

- Número de instancias: 2.
- Modalidad: Presencial.
- Duración por taller: 4 horas lectivas.
- Total de horas lectivas: 8 horas.



- Cobertura: Participación de hasta 14 empresas proveedoras del sector minero de la Región de Atacama, las cuales serán entregadas y validadas por Corfo y CORPROA.

Requisitos operativos: El oferente deberá disponer de equipamiento adecuado para la correcta presentación de los contenidos, incluyendo notebook, proyector y otros elementos que aseguren una adecuada experiencia de aprendizaje. Asimismo, deberá gestionar y/o disponer del salón o espacio físico para la realización de las jornadas, considerando condiciones adecuadas de infraestructura, accesibilidad y comodidad para los participantes. Para efectos de referencia presupuestaria, se considera un valor estimado de \$25.000 por hora para el arriendo del espacio.

La primera jornada deberá tener un carácter introductorio y práctico, orientado a contextualizar a las empresas participantes en los objetivos, alcances y metodología de la consultoría, así como a nivelar conocimientos base respecto a las oportunidades de diversificación productiva y desarrollo de mercado en la industria minera.

La segunda jornada deberá corresponder a un taller práctico de asociatividad y colaboración empresarial para la diversificación productiva, orientado a fortalecer capacidades de articulación territorial, generación de alianzas estratégicas y desarrollo conjunto de oportunidades comerciales entre empresas proveedoras locales.

El contenido mínimo de los talleres deberán abordar, al menos, los siguientes aspectos:

- Contexto de la industria minera y su cadena de valor, con foco en oportunidades para proveedores locales. Considerando el contexto de los 14 proveedores seleccionados.
- Identificación de oportunidades de diversificación productiva, incluyendo servicios de mayor valor agregado tales como monitoreo remoto, automatización, eficiencia energética, economía circular y minería verde, considerando la realidad actual de las empresas participantes, sus capacidades operativas, nivel de desarrollo, experiencia previa, proyectos o avances que mantengan en cartera y su potencial efectivo de implementación y escalamiento en función de las oportunidades del sector minero.
- Introducción a procesos de adopción tecnológica aplicados a proveedores mineros.
- Enfoques para el fortalecimiento de la propuesta de valor y acceso a nuevos mercados o mandantes.
- Asociatividad y colaboración empresarial para la diversificación productiva, abordando modelos de trabajo colaborativo entre proveedores, unión temporal de proveedores, joint venture, mecanismos de articulación empresarial, estrategias de negociación colaborativa y generación conjunta de nuevos productos o servicios orientados a procesos de licitación y acceso a nuevas oportunidades comerciales.
- Presentación de la metodología de trabajo de la consultoría, incluyendo diagnóstico, elaboración de hojas de ruta y proceso de acompañamiento técnico.

Los contenidos deberán ser desarrollados bajo un enfoque aplicado, utilizando ejemplos, casos o situaciones reales del sector, de manera de facilitar su comprensión y vinculación con la realidad de las empresas participantes.



Taller	Mes de ejecución	Modalidad	Duración (horas lectivas)
Jornada de inicio del programa	Junio	Presencial en Copiapó	4 horas
Taller de asociatividad y colaboración empresarial	Junio	Presencial en Vallenar	4 horas

#### 4.2 Seguimiento Técnico Mensual Individual

El servicio deberá contemplar la ejecución de un proceso de seguimiento técnico mensual individual dirigido a un mínimo de 14 empresas participantes del programa, el cual se desarrollará entre los meses de junio y octubre.

El seguimiento deberá considerar una dedicación mínima de 3 horas mensuales por empresa participante, debidamente registrada y acreditada. Las sesiones podrán ejecutarse en modalidad presencial o virtual, según pertinencia y disponibilidad operativa. No obstante, se deberá contemplar al menos una visita presencial por empresa, con una duración mínima de 2 horas, orientada a levantar información en terreno respecto de sus instalaciones, capacidades operativas, brechas y condiciones habilitantes para el desarrollo de nuevos productos o servicios.

El proceso de seguimiento técnico tendrá como propósito acompañar a cada empresa en la identificación, análisis, desarrollo y validación de oportunidades concretas de diversificación productiva y desarrollo de mercado, mediante la construcción progresiva de una hoja de ruta individual.

Para estos efectos, el seguimiento técnico deberá considerar, al menos, las siguientes acciones:

- Realizar un levantamiento técnico detallado de las capacidades actuales de cada empresa participante, identificando brechas, oportunidades de mejora y potencial de diversificación productiva y/o fortalecimiento de su propuesta de valor.
- Diseñar, desarrollar y validar una hoja de ruta individual por empresa, orientada a la definición de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio de mayor valor agregado, en función de su capacidad instalada, experiencia y oportunidades del sector.
- Incorporar en la hoja de ruta el desarrollo progresivo de un modelo de negocios asociado a la iniciativa de diversificación, incluyendo la definición de propuesta de valor, segmentos de clientes, estructura de ingresos, costos y elementos clave para su implementación.



- Elaborar un presupuesto estimado de implementación para el producto o servicio propuesto, identificando requerimientos operativos, inversiones necesarias y principales supuestos asociados.
- Desarrollar una evaluación técnico-económica de la iniciativa, que permita analizar su factibilidad, considerando costos, condiciones habilitantes, principales riesgos y potencial de desarrollo en el mercado.
- Evaluar en terreno la factibilidad de implementación de las oportunidades identificadas, considerando requerimientos asociados a infraestructura, procesos, permisos, certificaciones u otros aspectos habilitantes.
- Apoyar el fortalecimiento de la propuesta de valor de las empresas, con foco en mejorar su posicionamiento y facilitar su acceso a nuevos contratos o la ampliación de servicios con empresas mandantes o contratistas del sector minero.
- Identificar oportunidades concretas de negocio y registrar eventuales barreras en procesos de licitación, contratación o vinculación con empresas mandantes.
- Identificar, para cada iniciativa desarrollada, su potencial de acceso a fuentes de financiamiento público o privado, considerando instrumentos disponibles a nivel regional o nacional, así como su eventual elegibilidad para ser presentada a instrumentos de investigación y desarrollo, en aquellos casos en que exista incertidumbre tecnológica o científica, en carácter referencial.
- Orientar preliminarmente a las empresas respecto de alternativas de financiamiento pertinentes a sus iniciativas, sin que ello implique la formulación o postulación obligatoria a dichos instrumentos.

El proveedor adjudicado deberá garantizar la trazabilidad y sistematización del proceso, mediante la generación y resguardo de información en una carpeta digital individual por empresa, la cual deberá contener, al menos:

- Ficha de diagnóstico inicial y seguimiento individual.
- Actas de reuniones realizadas (presenciales y virtuales).
- Registro de visitas a terreno.
- Registro fotográfico de las actividades desarrolladas.
- Avances y versiones de la hoja de ruta por empresa, incluyendo el desarrollo del modelo de negocios, presupuesto, evaluación técnico-económica y alternativas de financiamiento identificadas. Formato de asociatividad, según corresponda.
- Definiciones estratégicas adoptadas durante el proceso.

Toda esta información deberá ser debidamente sistematizada e incorporada en el informe final de la consultoría, en coherencia con los compromisos establecidos en el Plan de Trabajo del PTI.

## 6. Metodología de Ejecución

El adjudicatario deberá implementar una metodología de trabajo de carácter práctico y aplicado, orientada a apoyar a las empresas participantes en la identificación, análisis,



diseño y validación de oportunidades concretas de diversificación productiva y desarrollo de mercado, en coherencia con los objetivos de la consultoría.

La metodología deberá estructurarse en etapas claramente definidas, que consideren, al menos, el levantamiento de información y diagnóstico individual, la identificación de brechas y oportunidades, el diseño de hojas de ruta personalizadas, y un proceso de acompañamiento técnico y seguimiento de avances, asegurando un enfoque progresivo, individualizado y orientado a resultados concretos por empresa.

El proceso deberá centrarse en la construcción de soluciones aplicadas a la realidad de cada empresa, promoviendo la definición de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio de mayor valor agregado, en función de su capacidad instalada, experiencia y oportunidades del sector.

Asimismo, la metodología deberá resguardar la pertinencia sectorial, vinculando permanentemente el proceso de asesoría con los requerimientos operativos, estándares y oportunidades de la industria minera, de manera de asegurar que las propuestas desarrolladas por las empresas sean viables, pertinentes y alineadas con la demanda del sector.

El proveedor deberá entregar material de apoyo técnico y práctico a las empresas beneficiarias, el cual deberá estar disponible en formato digital editable, permitiendo su utilización como herramienta de trabajo para la implementación de las hojas de ruta. Dicho material deberá incluir, entre otros, instrumentos de diagnóstico, formatos de seguimiento, herramientas para la definición de propuestas de valor y apoyo para la estructuración de modelos de negocio y estimaciones de inversión asociadas a las iniciativas de diversificación.

La metodología deberá incorporar el uso de herramientas aplicadas, tales como análisis de casos, ejercicios prácticos, revisión de experiencias del sector y trabajo directo sobre la realidad de cada empresa, con el objetivo de facilitar la transferencia efectiva de capacidades y la aplicación concreta de los contenidos abordados.

De manera complementaria, la metodología podrá considerar la identificación de oportunidades que requieran el desarrollo o adaptación de soluciones, incluyendo aquellas con potencial de innovación o desarrollo tecnológico, así como la eventual vinculación con actores del ecosistema de conocimiento, en carácter referencial y no obligatorio.

Finalmente, la propuesta metodológica deberá garantizar una adecuada articulación entre el taller presencial de inicio y el proceso de seguimiento técnico mensual individual, asegurando continuidad en el proceso de asesoría, coherencia en los contenidos abordados y trazabilidad de los avances de cada empresa participante.

## 7. Planificación y Gestión del Servicio

El adjudicatario deberá presentar, al inicio de la ejecución del contrato, una planificación detallada del servicio, que contemple la ejecución del taller presencial de inicio, taller de asociatividad y el desarrollo del proceso de seguimiento técnico mensual individual entre de los cinco (5) meses.

La planificación deberá incluir, al menos, la programación de actividades, cronograma de sesiones por empresa, distribución de horas de dedicación, hitos relevantes y entregables asociados, asegurando la cobertura de un mínimo de 14 empresas participantes y la correcta ejecución de las etapas definidas en la metodología de trabajo.

Asimismo, se deberá considerar la programación de sesiones de seguimiento técnico para cada empresa beneficiaria, con una dedicación mínima de 3 horas mensuales por empresa, debidamente registradas y respaldadas mediante los medios de verificación correspondientes. La planificación deberá reflejar coherencia entre las actividades programadas, los objetivos del servicio y los resultados esperados para cada empresa. El proveedor adjudicado será responsable de coordinar oportunamente las fechas, horarios y modalidad de ejecución de las actividades con las empresas participantes, resguardando la continuidad del proceso de asesoría, la participación efectiva de las empresas y el cumplimiento de los hitos definidos.

Adicionalmente, deberá implementar un sistema de gestión y control del servicio que permita monitorear el avance de cada empresa, el cumplimiento de las actividades comprometidas y la generación de los entregables definidos, asegurando la trazabilidad del proceso de acompañamiento técnico.

El proveedor deberá mantener una comunicación permanente y fluida con la contraparte técnica del PTI, informando periódicamente los avances del servicio, alertando oportunamente eventuales desviaciones respecto de la planificación y proponiendo ajustes cuando corresponda, con el objetivo de asegurar el cumplimiento de los plazos, la calidad del servicio y el logro de los resultados comprometidos.

## 8. Seguimiento Técnico y Sistematización

El adjudicatario deberá implementar un sistema de registro y sistematización del proceso de asesoría, que asegure la trazabilidad completa del seguimiento técnico mensual individual para un mínimo de 14 empresas participantes del programa.

Para ello, deberá generar y mantener actualizada una carpeta digital individual por cada empresa, la cual deberá contener la sistematización integral del proceso de acompañamiento, incluyendo, al menos:



- Ficha de diagnóstico inicial y caracterización de la empresa.
- Hoja de ruta de diversificación productiva, adopción tecnológica y/o desarrollo de mercado.
- Actas de reuniones de seguimiento (presenciales y/o virtuales), debidamente validadas por la empresa participante.
- Registro de actividades realizadas, incluyendo asesorías, visitas a terreno y sesiones de trabajo.
- Identificación de brechas, oportunidades y requerimientos detectados durante el proceso.
- Tareas definidas, compromisos asumidos y estado de avance por empresa.
- Registro de visitas a terreno, incluyendo evidencia fotográfica y principales hallazgos.
- Registro de sesiones virtuales, mediante respaldos como pantallazos u otros medios verificables.
- Material técnico trabajado durante el proceso de asesoría.
- Presupuesto estimado y modelo de negocios asociado a las iniciativas de diversificación propuestas.
- Identificación de alternativas de financiamiento, tanto públicas como privadas, para la implementación de las iniciativas.

Los respaldos del proceso deberán asegurar consistencia y verificabilidad, incluyendo actas firmadas o validadas por las empresas participantes, registros de asistencia cuando corresponda, evidencia fotográfica de actividades presenciales y respaldos digitales de las sesiones remotas.

Asimismo, el proveedor deberá sistematizar la participación de las empresas en la jornada de inicio del programa, incorporando registro de asistencia, contenidos abordados y principales acuerdos o compromisos levantados.

Las carpetas digitales deberán mantenerse actualizadas durante toda la ejecución del servicio y estar disponibles para revisión por parte del equipo PTI, así como para efectos de auditoría, control y validación del cumplimiento de los objetivos establecidos en las presentes Bases Técnicas.

Finalmente, la información contenida en dichas carpetas deberá constituir la base para la elaboración del informe final de la consultoría, asegurando coherencia entre los avances registrados, los resultados obtenidos y los compromisos establecidos en el Plan de Trabajo del PTI.

## **9. Requisitos del Adjudicatario**

La entidad adjudicataria deberá acreditar experiencia directa, comprobable y pertinente en la ejecución de servicios similares al objeto de la presente licitación, tales como consultorías en diversificación productiva, desarrollo de proveedores, desarrollo de



mercado, fortalecimiento empresarial o asesorías en contextos productivos, industriales o vinculados al sector minero. Dicha experiencia deberá ser acreditada mediante antecedentes verificables, tales como contratos, certificados de ejecución, órdenes de compra, referencias o documentación equivalente, indicando claramente el alcance de los servicios prestados.

Asimismo, la entidad adjudicataria deberá acreditar experiencia en la ejecución de proyectos de características similares en términos de alcance, número de beneficiarios y tipo de intervención, lo cual será considerado en la evaluación técnica conforme a los criterios establecidos en las bases.

La entidad adjudicataria deberá contar con presencia o sede operativa en la Región de Atacama, o bien demostrar capacidad efectiva de operación en el territorio, que le permita asegurar la correcta ejecución del taller presencial, las visitas a terreno y el proceso de seguimiento técnico individual, garantizando disponibilidad territorial y capacidad de respuesta oportuna.

Deberá disponer de un equipo de profesionales con experiencia comprobable en materias tales como diversificación productiva, desarrollo de proveedores, desarrollo de mercado, formulación de hojas de ruta empresariales, modelos de negocio y asesoría a empresas en contextos productivos. Asimismo, se valorará experiencia en la vinculación con el sector minero o en el desarrollo de soluciones orientadas a sus requerimientos.

El equipo propuesto deberá acreditar su experiencia mediante antecedentes curriculares y documentación de respaldo, debiendo especificarse claramente su rol, funciones y dedicación en el marco del servicio.

La entidad adjudicataria deberá contar con el equipamiento y recursos necesarios para la correcta ejecución de las actividades contempladas, incluyendo al menos notebook y proyector para el desarrollo del taller presencial, así como herramientas que permitan el adecuado registro, respaldo y sistematización de la información generada durante el proceso de acompañamiento.

Finalmente, la empresa adjudicataria deberá demostrar capacidad operativa y de gestión para ejecutar de manera integral las actividades del servicio, incluyendo el taller presencial, el seguimiento técnico individual —presencial u online— y la generación de los entregables comprometidos, asegurando la trazabilidad del proceso y el cumplimiento de los medios de verificación exigidos en el marco del proyecto.

## **10. Entregables Obligatorios**

El adjudicatario deberá entregar, como mínimo, los siguientes entregables obligatorios, conforme a lo establecido en las presentes Bases Técnicas y en el contrato que se suscriba:



- Presentación completa de los 2 talleres presenciales, incorporando la totalidad de los contenidos abordados y debidamente estructurada en coherencia con los objetivos del servicio.
- Material de apoyo técnico y práctico utilizado en el taller presencial y en el proceso de seguimiento técnico individual, en formato digital editable, incluyendo instrumentos de diagnóstico, formatos de seguimiento y herramientas de trabajo para las empresas participantes.
- Registro de asistencia del taller presencial, debidamente respaldado y validado.
- Planificación general del servicio, que contemple la programación del taller presencial y el seguimiento técnico mensual individual de las empresas participantes entre los meses de mayo y septiembre, incluyendo cronograma, hitos y entregables.
- Diagnósticos técnicos individuales por empresa, correspondientes a un mínimo de 14 empresas participantes, considerando el estado actual de cada proveedor, sus capacidades, servicios ofrecidos, brechas identificadas y oportunidades de diversificación productiva y/o fortalecimiento de su propuesta de valor.
- Hojas de ruta individuales por empresa, correspondientes a un mínimo de 14 documentos técnicos, que incluyan la definición de nuevos productos, servicios o unidades estratégicas de negocio de mayor valor agregado, metas asociadas y lineamientos para su implementación. Cada hoja de ruta deberá incorporar, al menos, el desarrollo de un modelo de negocios del producto o servicio propuesto, un presupuesto estimado para su implementación y una evaluación técnico-económica que permita analizar su factibilidad, considerando costos, requerimientos operativos, supuestos de base, principales riesgos y condiciones habilitantes para su implementación.
- Actas de seguimiento técnico mensual por empresa participante, que den cuenta de las actividades realizadas, contenidos trabajados, brechas detectadas, acuerdos establecidos, tareas definidas y avances observados durante el proceso.
- Respaldos del proceso de seguimiento técnico mensual, tales como actas validadas, registros fotográficos en caso de sesiones presenciales, registros de conexión en caso de sesiones virtuales u otros medios de verificación pertinentes.
- Carpetas digitales individuales por empresa participante, que contengan la sistematización completa del proceso de acompañamiento, incluyendo diagnósticos, hojas de ruta, actas, registros y avances del proceso.
- Evaluaciones de satisfacción aplicadas a los participantes respecto del taller presencial y del proceso de acompañamiento, junto con sus resultados sistematizados.
- Informe de cierre del servicio, el cual deberá consolidar, al menos, el número total de empresas beneficiarias, participantes atendidos, principales brechas identificadas, oportunidades de diversificación trabajadas, resultados del proceso de acompañamiento técnico y conclusiones respecto del fortalecimiento de la propuesta de valor de las empresas participantes.



Todos los entregables deberán presentarse de manera completa, ordenada y debidamente respaldada, incorporando los medios de verificación correspondientes. Su entrega será condición necesaria para su revisión, aprobación y pago, conforme a lo establecido en las presentes Bases y en el contrato.

### **11. Medios de Verificación**

Para efectos de revisión, control y validación de la correcta ejecución del servicio, se considerarán como medios de verificación los entregables obligatorios definidos en el numeral 10 de las presentes Bases.

La revisión y aprobación de dichos entregables permitirá acreditar el cumplimiento de las actividades, contenidos y productos comprometidos, de conformidad con los plazos, etapas y condiciones que se establezcan en el contrato que se suscriba entre las partes.