

TÉRMINOS DE REFERENCIA

PROGRAMA RED DESARROLLO DE PROVEEDORES “Fortalecimiento a micro y pequeñas empresas de la comuna de Tierra Amarilla”

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 cofinanciación 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 Lundin Mining Candelaria, 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 veinticinco micro y pequeñas empresas ubicadas en la localidad de Tierra Amarilla. 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 Lundin Mining Candelaria promover una gestión empresarial profesionalizada en las MiPymes de la localidad de Tierra Amarilla 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, Lundin Mining Candelaria. 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 Red Proveedores Candelaria: "Fortalecimiento a micro y pequeñas empresas de la comuna de Tierra Amarilla" permitió evaluar el nivel de desarrollo empresarial de las empresas beneficiarias, identificando las principales brechas que limitan su incorporación efectiva a la cadena de valor de la industria minera. Este proceso evidenció que, si bien las empresas poseen experiencia operativa y

capacidades instaladas en la prestación de servicios tradicionales, aún presentan importantes desafíos en materias de gestión empresarial, sostenibilidad y relacionamiento comercial con la empresa mandante.

Los resultados del diagnóstico identificaron tres ámbitos prioritarios de intervención. En primer lugar, se evidenciaron brechas en gestión estratégica y comercial, observándose que un alto porcentaje de las empresas no cuenta con un modelo de negocio claramente definido y orientado a las necesidades de la industria minera, presentando además una limitada formalización de sus procesos comerciales y escasas acciones de prospección de nuevos clientes. En segundo término, se detectaron debilidades en gestión financiera, relacionadas con el control de costos, administración del flujo de caja, determinación de márgenes, planificación financiera y cumplimiento tributario, aspectos que dificultan la toma de decisiones y limitan las posibilidades de crecimiento empresarial. Finalmente, el diagnóstico reveló una importante brecha en la vinculación con la industria minera y la sostenibilidad, debido al desconocimiento de los mecanismos de abastecimiento, requisitos de acreditación y procesos de licitación exigidos por la empresa mandante y sus contratistas, situación que se refleja en el bajo porcentaje de empresas que mantienen o han mantenido una relación comercial directa con la industria

No obstante, las brechas detectadas, el diagnóstico también evidenció un escenario favorable para el desarrollo del programa, constatándose una alta disposición de las empresas participantes para fortalecer sus capacidades, profesionalizar su gestión, incorporar herramientas de mejora continua y adecuarse a los estándares requeridos por la industria minera. Asimismo, se identificó una voluntad explícita por parte de la empresa mandante de promover el desarrollo de proveedores locales, generando una oportunidad concreta para fortalecer el tejido productivo del territorio y aumentar la participación de empresas de la comuna de Tierra Amarilla en la cadena de suministro minera

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

1. **Gestión Estratégica y Comercial:** fortalecimiento de la planificación estratégica, definición de propuestas de valor y desarrollo de modelos de negocio orientados a la industria minera.
2. **Gestión Financiera:** incorporación de herramientas para la planificación financiera, control de costos, administración del flujo de caja y análisis de rentabilidad.
3. **Sostenibilidad:** integración de criterios económicos, sociales y ambientales en la gestión empresarial, promoviendo modelos de negocio sostenibles.
4. **Marketing Digital:** fortalecimiento de la presencia digital de las empresas mediante el uso de herramientas tecnológicas y canales de promoción.
5. **Visión Estratégica:** desarrollo de capacidades para la planificación de largo plazo y la toma de decisiones estratégicas.
6. **Acreditación Empresarial:** preparación de las empresas para cumplir los requisitos de inscripción y acreditación exigidos por la industria minera.

7. Medio Ambiente: incorporación de buenas prácticas ambientales que contribuyan al cumplimiento normativo y a una gestión empresarial sostenible.

En este contexto, el proyecto contempla la implementación de un plan de trabajo de doce meses de duración, compuesto por actividades grupales, talleres especializados, asesorías individuales y acciones de articulación con la empresa mandante, orientadas a fortalecer las capacidades de gestión de las empresas beneficiarias, mejorar su competitividad y sostenibilidad, e incrementar sus posibilidades de incorporarse como proveedores competitivos dentro de la cadena de valor de la industria minera regional.

ARTÍCULO 3º: EMPRESAS PARTICIPANTES (PROVEEDORES LOCALES)

Las empresas beneficiarias del proyecto corresponden a micro y pequeñas empresas de la comuna de Tierra Amarilla, Región de Atacama, que desarrollan actividades económicas vinculadas principalmente a los sectores de servicios, comercio, manufactura, construcción, alojamiento y alimentación, constituyendo un grupo representativo del tejido productivo local. Estas empresas han sido seleccionadas por su potencial para fortalecer sus capacidades de gestión y aumentar sus posibilidades de incorporarse como proveedoras competitivas de la industria minera regional.

Las empresas participantes presentan distintos niveles de desarrollo empresarial y grados de formalización, ofreciendo una amplia variedad de bienes y servicios, entre los que destacan servicios de alimentación y banquetería, alojamiento, lavandería industrial, confección textil, impresión y servicios gráficos, producción de agua purificada y hielo, construcción, fabricación de estructuras, así como otros servicios orientados a satisfacer requerimientos de empresas e instituciones. Esta diversidad representa una oportunidad para potenciar la oferta local y ampliar las alternativas de abastecimiento para la empresa mandante y sus empresas contratistas.

Si bien las empresas cuentan con experiencia en sus respectivos rubros y poseen capacidades operativas instaladas, el diagnóstico evidenció que la mayoría aún no mantiene una relación comercial consolidada con la industria minera, principalmente debido al desconocimiento de los procesos de abastecimiento, acreditación de proveedores y mecanismos de participación en licitaciones, además de brechas en materias de gestión estratégica, comercial, financiera y sostenibilidad. Estas condiciones justifican la implementación de un proceso de acompañamiento que permita fortalecer sus competencias y prepararlas para responder a los estándares exigidos por la industria minera.

La comuna de Tierra Amarilla constituye un territorio estratégicamente vinculado a la actividad minera de la Región de Atacama, concentrando importantes operaciones extractivas y una alta demanda potencial de bienes y servicios especializados. En este contexto, el fortalecimiento de proveedores locales representa una oportunidad para incrementar la participación de empresas del territorio en la cadena de valor minera,

contribuyendo a la diversificación de la economía local, la generación de empleo y el desarrollo de capacidades empresariales sostenibles. Asimismo, la cercanía geográfica con las operaciones de Compañía Contractual Minera Candelaria favorece el establecimiento de relaciones comerciales de largo plazo entre la empresa mandante y el ecosistema productivo local.

En consecuencia, el consultor deberá considerar que las empresas beneficiarias presentan niveles de desarrollo heterogéneos, por lo que la implementación de las actividades deberá contemplar metodologías flexibles, un enfoque eminentemente práctico y un acompañamiento personalizado, orientado a fortalecer las capacidades de gestión de cada empresa según sus necesidades particulares, promoviendo la aplicación efectiva de las herramientas entregadas durante el desarrollo del programa.

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
INICIO PROGRAMA	Actividad destinada a presentar el programa, sus objetivos, metodología de trabajo, principales hitos y compromisos de participación, promoviendo el conocimiento entre las empresas beneficiarias y la empresa mandante.
TALLER CAPACITACIÓN GESTIÓN ESTRATÉGICA Y PROPUESTA DE VALOR	Taller orientado al fortalecimiento de la gestión estratégica de las empresas, mediante herramientas que permitan definir su propuesta de valor y orientar su modelo de negocio hacia las oportunidades de la industria minera.
TALLER CAPACITACIÓN SOSTENIBILIDAD Y MODELO DE NEGOCIOS SOSTENIBLE	Asesoría personalizada destinada a apoyar a cada empresa en la construcción y fortalecimiento de su modelo de negocio, incorporando criterios de sostenibilidad económica, social y ambiental en su gestión.
ASESORÍA INDIVIDUAL INTEGRADA: MODELO DE NEGOCIOS Y SOSTENIBILIDAD	Actividad orientada a fortalecer las capacidades de las empresas en materias de sostenibilidad, promoviendo la incorporación de buenas prácticas y herramientas que favorezcan una gestión empresarial sostenible.
TALLER: CAPACITACIÓN GESTIÓN FINANCIERA	Taller destinado a fortalecer las competencias de las empresas en materias de planificación y control financiero, proporcionando herramientas para una mejor toma de decisiones empresariales.
ASESORIA INDIVIDUAL GESTIÓN FINANCIERA	Acompañamiento personalizado orientado a apoyar la implementación de herramientas de gestión financiera adaptadas a la realidad de cada empresa beneficiaria.
CHARLA INSCRIPCIÓN DE PROVEEDORES	Actividad orientada a dar a conocer los requisitos, procedimientos y mecanismos de incorporación de proveedores a la cadena de abastecimiento de la empresa mandante y sus empresas contratistas.
TALLER CAPACITACIÓN GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS	Taller destinado a fortalecer las capacidades comerciales de las empresas, promoviendo herramientas para la planificación comercial, la generación de nuevos clientes y el posicionamiento de su oferta de productos y servicios.
ASESORÍAS INDIVIDUALES GESTIÓN COMERCIAL	Acompañamiento individual orientado al desarrollo e implementación de estrategias comerciales que permitan mejorar el acceso de las empresas a nuevas oportunidades de negocio.
RUEDA DE NEGOCIOS	Instancia de vinculación comercial destinada a facilitar el acercamiento entre las empresas beneficiarias y potenciales compradores de la industria minera, promoviendo la generación de oportunidades de negocio.
CIERRE PROGRAMA ETAPA 1	Actividad destinada a presentar los resultados alcanzados durante la ejecución del programa, reconocer la participación de las empresas beneficiarias y proyectar las acciones de continuidad del proceso de fortalecimiento empresarial.

ARTÍCULO 7º: PRESUPUESTO.

El costo total para la ejecución de la etapa de desarrollo es de **\$51.000.000- (cincuenta y un 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 \$34.000.000.- (Treinta y cuatro millones de pesos).
- El aporte empresarial corresponde a \$17.000.000.- (diecisiete millones de pesos).

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.	% Empresas	0%	20%	Instrumento de diagnóstico inicial. Informe de cierre de brecha.
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 finalizar el proyecto en año tf)*100.	%	0%	20%	*Resultado Encuestas Aplicadas. *Contrato, orden de compra o documento que acredite el vínculo.

- **INDICADORES DE PRODUCTO.**

NOMBRE DEL INDICADOR	UNIDAD	VALOR BASE	VALOR PROYECTADO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
N° de Empresas que desarrollan e implementan acciones comerciales disminuyendo sus brechas identificadas en el diagnóstico.	N° empresas	0	10	Informe de acciones comerciales.
N° de Empresas que desarrollan su plan estratégico empresarial.	N° empresas	0	10	Plan estratégico empresarial.
Número de personas capacitadas en las distintas áreas para el desarrollo, implementación y seguimiento del plan de gestión empresarial.	N° personas	0	10	Actas de reunión Listado de participantes Informes de las actividades.

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 10. 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: $(0,35) \times C1 + (0,30) \times C2 + (0,30) \times C3 + (0,05) \times C4$

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 29 de julio del 2026, hasta el día 12 de agosto del 2026 hasta las 23:59, 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 al correo electrónico licitacionesaoicorfo@corproa.cl con copia al correo ejecutivo.proyecto@corproa.cl , hasta el día 12 de agosto del 2026 hasta las 23:59.